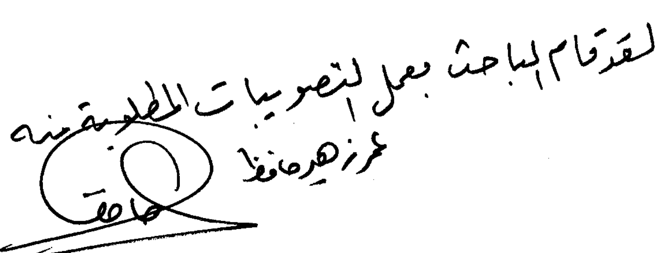
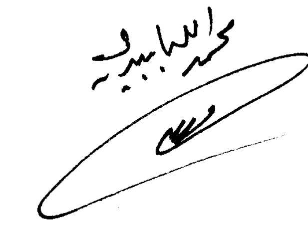






الاستثمار العقاري في الاقتصاد الاسلامي

رسالة مقدمة من:

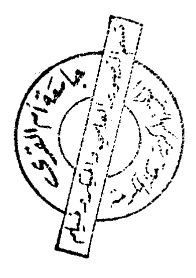
عبدالمحسن يوسف الناصر الخرافي

لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد الاسلامي
من قسم الدراسات العليا بجامعة أم القرى



المشرف الاقتصادي
د. محمد أمين اللبابيدي

المشرف الفقهي
د. يوسف الشال



جمادى الثانية ١٤٠٩ هـ/ فبراير ١٩٨٩ م

بسم الله الرحمن الرحيم

هُوَ أَنشَأَكُم مِّنَ ٱلْأَرْضِ وَٱسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا

٦١ هود

ملخص الرسالة

الاستثمار العقاري في الاقتصاد الاسلامي موضوع تشكل دراسته، مع مواضيع أخرى أساسية في الاقتصاد والسياسة والمجتمع، المادة الأولية لأي تخطيط متكامل لاقامة صرح دولة ومجتمع اسلامي تتمثل فيه عظمة الماضي وإشراقة المستقبل.

وقد تناول البحث هذا الموضوع من أربعة جوانب أساسية: الأول، أهمية هذا الاستثمار وتطوره وتعريفه وخصائصه. والثاني، سلعة هذا الاستثمار وفنون واقتصاديات الاستثمار فيها. والثالث، الوسائل أو الهياكل الادارية القانونية التي يمكن باستخدامها القيام بالاستثمار العقاري الى جانب الهيئات التي يمكن أن تمده بالمال وأساليبها في ذلك. والرابع، موقف الدولة منه.

ووجدنا بعد البحث في الجانب الأول أن الاستثمار العقاري نشاط اقتصادي تنبع أهميته لا من كونه يؤدي الى انتاج سلعة ضرورية للمجتمعات البشرية فحسب بل ويتوقف على تقدمه أو تأخره تقدم أو تأخر سائر الأنشطة الاقتصادية الأخرى في المجتمع، وهو ما جعلنا نجده موجودا في التاريخ الاقتصادي الانساني منذ زمن بعيد وفي تطور مستمر الى اليوم. كما وجدنا أن لهذا الاستثمار خصائص كثيرة فريدة تميزه عن غيره من أنواع الاستثمار وتجعل له عالمه الخاص به.

وبالبحث في الجانب الثاني للموضوع والمتعلق بسلعة هذا الاستثمار وهي العقار وجدنا أن هذه السلعة ذات تنوع كبير يصعب حصره إلا بتبويبه وتقسيمه الى فئات. أما طرق وفنون انتاجها فتتعدد، وتختلف تبعا لذلك اقتصاديات كل نوع.

وفي الجانب الثالث رأينا أن الوسائل أو الهيئات القانونية التي بواسطتها يمكن التحرك للقيام بالاستثمار العقاري تتعدد بما يناسب حجم المشروع العقاري والأموال الموظفة فيه وبما يناسب عدد المستثمرين القائمين به. كما أن هناك جهات عديدة تجذبها المشروعات العقارية يمكن أن يلجأ اليها المستثمر العقاري كمصدر تمويل.

وقد تبين لنا بعد البحث في الجانب الرابع الفائدة الكبيرة التي يمكن أن تجنيها الدولة بتوظيفها هذا النشاط، الذي يدور فيه قسم كبير من ثروة المجتمع، في السياسات التي ترسمها لتحقيق الأهداف الاقتصادية الكبرى بعد أن تعرفنا على السبل الكثيرة التي على الدولة أن تسلكها أولا لخدمة هذا النشاط الاقتصادي ورعايته وتهيئة المناخ الصالح لتطوره وازدهاره.

اهــــــــداء

إلى أحق الناس بحسن صحابتي.....

أبــــوي ....

أهدي هذا العمل.......

شكر وتقدير

عملا بقوله ﷺ : «**من لم يشكر للناس لم يشكر لله**» أتقدم بجزيل الشكر وعظيم الامتنان لكل من أعانني على القيام بهذا المجهود وبالأخص استاذي **الفاضلين** الدكتور محمد أمين اللبابيدي وفضيلة الشيخ الدكتور يوسف الشال **اللذين** ما ادخرا وسعا في توجيهي وارشادي فقاما بواجب النصح لي خير قيام،،

فجزاهم الله عني خير الجزاء،،،

المحتويـــــات

الباب الأول
الاستثمار العقاري . . تعريفه وتطوره

الباب الثاني
أنواع الاستثمار العقاري في الاقتصاد الاسلامي

الفصل الأول: أنواع العقارات



الفصل الثاني: مقارنة بين أنواع العقارات وبيان الرأي الشرعي فيها

الباب الثالث
أساليب الاستثمار العقاري في الاقتصاد الاسلامي

الفصل الأول: وسائل الاستثمار العقاري وتقويمها مع نموذج لشركة استثمار عقاري اسلامية

الفصل الثاني: مصادر وأساليب تمويل الاستثمار العقاري

البـــاب الرابـــع
الدولة والاستثمار العقاري في الاقتصاد الاسلامي

الفصل الأول: ظروف الاستثمار العقاري في الاقتصاد الاسلامي

الفصل الثاني: الاستثمار العقاري كأداة للسياسة الاقتصادية للدولة في الاقتصاد الاسلامي

المقـدمـــة

الحمدلله الذي علم الانسان ما لم يعلم، القائل عز من قائل: ﴿**وجعل فيها رواسي من فوقها وبارك فيها وقدر فيها أقواتها في أربعة أيام سواء للسائلين**﴾[1].

والصلاة والسلام على النبي المصطفى محمد بن عبدالله الذي ختم الله به الرسالات والنبيين وعلى آله وصحبه ومن تبعهم باحسان إلى يوم الدين وبعد،،،

فقد بدأ تطلع الانسان إلى اشباع حاجاته منذ أن أهبطه الله تعالى إلى الأرض، ذلك أن آدم عليه السلام عندما خُلق أسكنه الله تعالى الجنة، وتكفل له بكل أمر معاشه، قال تعالى: ﴿**قلنا يا آدم اسكن أنت وزوجك الجنة وكلا منها رغدا حيث شئتما**﴾[2] ومع هذا المعاش المضمون والعيشة الرغيدة لم يكن عليه أن يدبر أمر معيشته، اتقاءً للجوع والعرى والهلاك، وبعبارة أخرى، لم يكن عنده ما يسمى بالمشكلة الاقتصادية أو هم المعاش.

فلما أهبطه المولى عز وجل إلى الأرض وصار عليه أن يدبر بنفسه أمر معيشته وزوجه، نظرا لطبيعة الأرض التي تختلف عن طبيعة الجنة حيث الخيرات فيها أقل، وفي حالة غير صالحة للاستهلاك النهائي مباشرة، بدأ عنده هم المعاش، وهو كيف يستطيع سد حاجاته التي يتطلب بقاؤه على الأرض سدها واشباعها.

---

(١) سورة فصلت، الآية ١٠.

(٢) سورة البقرة، الآية ٣٥.

وبمرور العصور والأجيال دعت الحاجة البشرية إلى تطوير البحث عن الموارد في هذه الأرض، ونما هذا البحث شيئا فشيئا، وكانت حصيلة هذا النمو بذورا طيبة نبت منها أخيرا في المسيرة الطويلة للانسان علم الاقتصاد الذي يبحث في الثروة من جميع الجوانب تملكا واستعمالا واستغلالا.

وباستقراء ما تعلمه الانسان في مواجهته لمشكلة احتياجاته وتدبيره لأمور معيشته نجد أن البشر في مجموعهم لا في جميعهم يقسم الواحد منهم ما حصل عليه بجهده إلى ثلاثة أقسام على الأقل:

قسم يستهلكه، أي يستعمله مباشرة في سد حاجاته من المأكل والملبس والمأوى وما يدافع به عن نفسه وغيرها، وقسم يدخره لما قد يطرأ عليه من طوارىء شتى من كوارث طبيعية أو مرض أو هجوم عدو وما إلى ذلك، وقسم يستعين به في السعي للحصول على الرزق، أي يتكسب به، فيكوّن به ما اصطلح على تسميته الآن بـ «**رأس المال**» الذي يستخدم للانتاج، أي بعبارة أخرى قسم يستثمره. بل ويضاف إلى ذلك قسم رابع لا يستهلكه ولا يدخره ولا يستثمره ولكن يستخدمه استخداما خاصا يحصل به على خير الآخرة عندما يثيبه الله تعالى عليه، وهذا الاستخدام هو انفاق ذلك القسم في سبيل الله عز وجل. ويمكن أن نضيف هذا القسم إلى الانفاق الاستهلاكي باعتبار أنه يشبع حاجة روحية خاصة ليكون بالتالي نوعا من أنواع الانفاق الاستهلاكي.

وفي اطار أحد هذه الأقسام يدور هذا البحث، وهو الاستثمار ذلك النشاط الفعال والمؤثر في الكيان الاقتصادي لأي مجتمع. ولكن الاستثمار يتنوع بتنوع أصول الثروة في المجتمع، وليس هدف هذا البحث الخوض في كل هذه الأنواع، وإنما في نوع واحد منها فقط، وقد يكون أكبرها حجما، ألا وهو الاستثمار العقاري. وذلك في محاولة

اسلامية لتقديم صورة متكاملة ما أمكن للكيفية التي يمكن أن يكون عليها هذا النوع من الاستثمار في مجتمع آخذ بالاقتصادي الاسلامي: اشكالـه.. طرقه.. ووسائلة.. فنونه.. دوره في تطور كيان الأمة الاقتصادية كنشاط تقوم عليه سائر الأنشطة والمصالح الأخرى في المجتمع.

ويكتسب موضوع الاستثمار العقاري، والاستثمار ككل بشتى صوره، أهمية خاصة في الاقتصاد وذلك للأسباب الآتية:

فالاستثمار أولا، يعني أمرين أساسيين: المحافظة على الثروة، وتنمية هذه الثروة، وهذا يعني توقف تقدم أو تخلف الاقتصاد القومي بأسره ورفاهية أفراده على هذا النشاط الذي يأخذ صورة انفاق يسمى بالانفاق الاستثماري. فإعمار الأرض، لا يتحقق إلا إذا قام الانسان بهذا النشاط الذي تعتمد عليه الأنشطة الأخرى والتي بها وبه يمكن للانسان أن يحافظ على بقائه على هذه الأرض واداء دوره فيها كاملا، وهو عبادة الله تعالى.

والاستثمار ثانيا، موضوع يملي بحثه والكشف عن أسراره واقع الأمـة الاسـلامية اليوم وطبيعـة المرحلة التي تمر بها اقتصادياتها والتي تستـدعي حشـد كل الـطاقات والامكانات لدفع عجلة التنمية فيها وتوجيهها وترشيدها بما يكفل ازالة جميع الحلقات المفرغة للفقر والفاقة والعجز والتخلف ثم الانطلاق نحو التقدم في القوة المادية التي بدونها، والقـوة المعنوية الايمانية، لا قيام ولا عزة لهذه الامة. وبغياب التوجيه الحكيم المؤسس على الدراسة والبحث يتعذر القيام بهذه التنمية وترشيد السلوك الاستثماري فيها الفردي أو الجماعي أو الحكومي والذي نلاحظ في كثـير من الأحيان انحـرافـه وتسببـه في خسارة وضياع لموارد الفرد والمجتمع ومن ثم البقاء في أسر حلقات الفقر والتخلف وبالتالي الشقاء في الدنيا والآخرة.

هذا، ومن خلال الاطلاع على كثير من الكتابات والبحوث في الاقتصاد الاسلامي، أو حتى الاقتصاد الوضعي في مؤلفاته العربية، لم أجد تأليفا ولا بحثا في الاستثمار العقاري، مما ترك المستثمر المسلم والمكتبة الاقتصادية العربية الاسلامية يعانيان من نقص شديد في هذا الفرع من المعرفة. بل إن الموضوع الأم، أي الاستثمار بوجه عام، لم يكتب فيه الاقتصاديون العرب إلا قليلا، وذلك بالمقارنة مع المواضيع الاقتصادية الأخرى كالنظرية الاقتصادية والسياسة الاقتصادية وغيرها. في حين لا تجد ذلك في المجتمعات الأخرى المتقدمة حيث نجد غزارة في التأليف والبحث في أدق فروع المعرفة على اختلاف أنواعها لا سيما الاستثمار العقاري والاستثمار بوجه عام.

وقد لا يكون من العدل تحميل رجال الاقتصاد العرب والمسلمين كل المسئولية، لأنه من المعتاد أن يكثر البحث والدراسة والنقاش والمداولة من قبل الاقتصاديين في أي بيئة اقتصادية في الموضوعات والقضايا التي تتعلق بأنشطة ظاهرة وكبيرة وتمس فئة كبيرة من الناس وتلقى اهتماما حقيقيا منهم، والاستثمار العقاري وغير العقاري في العالم الاسلامي لا يلقى كبير اهتمام من الناس الذين ما زالوا يعتمدون على العفوية والحدس والتخمين والتقدير الشخصي في ممارستهم لهذا النشاط الذي لا يشكل اصلا نشاطا اساسيا عندهم لأن القسم الأكبر من النشاط الاقتصادي في دول هذا العالم ما زال يتركز في القطاعات الأولية والاستخراجية لا الاستثمارية الانتاجية، كما تشير إلى ذلك مؤشرات مكونات الدخل القومي فيها. وإن كان ذلك ليس عذرا لنا في عدم البحث والدراسة لهذا الموضوع؛ لأن رأس المال تأكد لنا تزايده في دول العالم الاسلامي، بل بدأت الثروة تتكدس في بعض هذه الدول (النفطية خاصة)وصار لزاما على ابنائها دارسة وبحث سبل استغلالها وتنميتها أكفأ استغلال ممكن وعلى أسس علمية صحيحة.

هذا ولعدم وجود مؤلفات اسلامية في هذا الموضوع فإن الاعتماد في جزء كبير من البحث سيكون على مراجع أجنبية متخصصة في موضوع الاستثمار العقاري وذلك بالاضافة إلى الاستعانة بالمراجع الاسلامية ككتب الفقه وغيرها مما فيه صلة بموضوعنا.

إلا أن الأخذ من المراجع الأجنبية سيكون مقتصرا على الجوانب الفنية والاقتصادية البحتة لا الجوانب الفكرية أو الشرعية التي سيكون الاعتماد فيها بالطبع على المراجع الفقهية والدراسات الاقتصادية الاسلامية.

وتحقيقا لغرض الوصول إلى الهدف من البحث فقد انشأت أربعة أبواب في كل منها فصلان، بحثت في كل منها جانبا من جوانب الموضوع. فبدأت البحث في قضية أولية وهي أهمية الاستثمار العقاري، وخصائصه التي تفرد بها عن غيره بالاضافة إلى تطوره، وذلك في الفصل الأول من الباب الأول، في حين يتطرق الفصل الثاني من هذا الباب لمسألة تعريف هذا النشاط ويحاول أن يتتبع أصوله في الاسلام. أما سلعة هذا النشاط (The Commodity) أي العقارات، فتبحث في الباب الثاني حيث نتعرف على العقارات ونجري دراسة وصفية تفصيلية لأهمها، نتناول جوانبها الاقتصادية والمادية والفنية والشرعية، في حين يختص الباب الثالث بدراسة ما يتمكن المستثمر العقاري بواسطته من القيام باستثماره، فيبحث وسائل القيام بالاستثمار العقاري ومصادر وأساليب تمويله واقتصادياتها، وذلك في فصليه الأول والثاني. حتى إذا فرغنا من ذلك بحثنا في الباب الرابع موضوعا حيويا وهو دور الدولة سواء في الافادة أو الاستفادة من هذا النشاط الاقتصادي.

فيتناول الفصل الأول منه موضوع البيئة الصالحة لنمو وازدهار الاستثمار العقاري، وفيه نحاول أن نبحث في مسألة مهمة الدولة في

رعـاية هذا الاستثـمار، في حين يبحث الفصل الثاني في كيفية استفادة الدولة من هذا النوع من الاستثمار، فندرس الاستثمار العقاري كأداة لسياسة الدولة الاقتصادية التي تهدف الى تحقيق الأهداف الاقتصادية للمجتمع المسلم.

وبذلك تتم الاحاطة بهذا الموضوع وبما يحقق الهدف من بحثه وهو تقديم تصور متكامل للكيفية التي يمكن أن يكون عليها الاستثمار العقاري في مجتمع يعترف بالنواميس الاقتصادية الكونية ويستفيد منها، من ناحية، ويتبع في نظامه الاقتصادي مبادىء ومثل وقيم اقتصادية عامة نابعة من الشريعة الاسلامية من ناحية أخرى.

هذا وتجدر الاشارة إلى أنني في بحثي حرصت على ايراد المصطلح الأجنبي إلى جانب المصطلح العربي فيما أبحثه لتسهيل متابعة الموضوع في المصادر الأجنبية على الراغب في ذلك. كما أنني في تخريج الأحاديث النبـوية الشريفـة ونظرا لكثرة رواة الحديث الواحد الذين يزيدون في بعض الأحاديث عن العشرة قد اكتفيت بتخريج الحديث الذي تعدد رواته من مصدرين فقط مقدما أصحهما إذ يكفي ذلك لتحقيق غرض التحقق والتوثيق المطلوب.

البـــاب الأول
الاستثمار العقاري... تعريفه وتطوره

الفصل الأول: أهمية الاستثمار العقارى وتطوره فى الفكر الاقتصادى

الفصل الثاني: تعريف الاستثمار العقارى وأصله في الشريعة الاسلامية

مقدمة

إن أهمية الاستثمار العقاري وخصائصه التي يتميز بها عن غيره من أنواع الاستثمار بالاضافة إلى التعريف بحقيقته ومدى وجود جذور له في الشريعة الاسلامية وغيرها من المسائل الأساسية، هي موضوع أول أبواب البحث لكونها تؤدي إلى تكوين فهم أساسي لدى القارىء بطبيعة وحقيقة الاستثمار العقاري لتواصل الأبواب اللاحقة الاحاطة به وبيان أوضاعه.

وسيعنى الفصل ***الأول*** بالتعريف بأهمية هذا الاستثمار وخصائص العقار، ثم نحاول في الفصل الثاني البحث عن تعريف محدد له، ونتتبع بعد ذلك جذوره في الشريعة الاسلامية.

الفصـــل الأول

أهمية الاستثمار العقاري وتطوره في الفكر الاقتصادي

المبحـــث الأول
أهمية الاستثمار العقاري وخصائصه

المطلب الأول: أهمية الاستثمار العقاري

يكتسب الاستثمار العقاري كنشاط أساسي في أي اقتصاد أهمية خاصة ومن أكثر من وجه:

فالاستثمار العقاري أولا مصدر انتاج سلعة ضرورية لا غنى لأفراد المجتمع عنها ألا وهي العقار الذي يمثل أحد أنواعه مأوى الانسان الذي يأتي مع المأكل والملبس في قمة حاجات الانسان الضرورية. وإذا نظرنا إلى السلعة التي ينتجها هذا الاستثمار وهي العقار نجدها سلعة استهلاكية وسلعة رأسمالية أيضا، فهي استهلاكية لأن الانسان يستخدمها كمأوى له أو كمكان لراحته واستشفاءه، وهي سلعة رأسمالية لأن الانسان يستخدمها في عملياته الانتاجية المختلفة، إذ ما من نشاط انتاجي صناعي أو زراعي أو تجاري أو خدمي إلا ويتم فوق أرض معينة وتحت سقف معين. فأهمية الاستثمار العقاري إذاً تنبع من أهمية ناتج ذلك الاستثمار وهو العقار بكل أنواعه.

وإذا كان الاستثمار العقاري يؤدي إلى انتاج سلعة أساسية في المجتمع ألا وهي السكن فإنه بلا شك يسهم اسهاما فعالا إلى جانب الدولة في حل مشكلة اجتماعية كبرى في أكثر دول العالم اليوم وهي مشكلة الاسكان التي تعمل دول العالم النامي بل والصناعي جاهدة على حلها أو التخفيف من وطأتها ويفشل أكثرها في ذلك.

ولاشك أن الاهتمام بهذا النشاط الاقتصادي المنتج وتوظيف مبدأ الحوافز الذاتية فيه كفيل بأن يحل قدرا كبيرا من هذه المشكلة .

وإذا كان الاستثمار العقاري على درجة من الأهمية بسبب ذلك في معظم دول العالم فإن هذه الأهمية تتضاعف في دول العالم الاسلامي بالذات لما تعانيه مجتمعاتها من نقص كبير في سلعة السكن مما يستدعي استنفار جميع طاقات الدولة بقطاعيها العام والخاص لسد النقص ولو تدريجيا وبخطة طويلة الأمد.

وكمؤشر على النقص الكبير الذي تعانيه كثير من دول العالم الاسلامي في كل من كمية العقار السكني ونوعية هذا العقار حالة دولة اسلامية كسريلانكا (سيلان) بالمقارنة مع دولة ككندا.

فقد بلغ عدد المساكن لكل ألف من السكان في سريلانكا ١٦٧ مسكنا عام ١٩٨١ بينما كان عدد المساكن في تلك الفترة لكل ألف من السكان في كندا ٣٣٥ مسكنا .

أما إذا نظرنا إلى نوعية المساكن التي نتحدث عنها في كل من هذين البلدين فسيتضح لنا البون الشاسع بين الحالتين وسنعرف بالتالي مدى حاجة سريلانكا لاستثمار عقاري مكثف.

فمن حيث حجم تلك المساكن مقاسا بعدد الغرف في المتوسط فإن المسكن في سريلانكا يبلغ عدد غرفه ٥ , ٢ غرفة بينما يبلغ عدد غرفه في كندا ٦ , ٥ غرفة في المتوسط .وتبلغ نسبة المساكن ذات الغرفة الواحدة في سريلانكا ٨ , ٣٠٪ من اجمالي المساكن بينما هي في كندا ١ , ١٪ .

أي أن كمية المساكن في سريلانكا بالنسبة لعدد السكان أقل من نصف كميتها في كندا إضافة إلى أن حجمها أصغر بكثير . أما إذا نظرنا إلى حالة تلك المساكن في سريلانكا فستتضح لنا الصورة أكثر.

تبلغ نسبة المساكن المخدومة بأنابيب المياه في سريلانكا ٨٪ فقط بينما تبلغ هذه النسبة في كندا ٩٩,٥٪، أما المساكن المخدومة بالكهرباء في سريلانكا فتبلغ نسبتها ١٤,٩٪ فقط بينما هي في كندا ١٠٠٪[١]. أي أننا بالكاد نستطيع أن نسمي تلك التي في سريلانكا مساكن بالمعنى الحديث.

هذا والحال في كثير من دول العالم الاسلامي شبيه بالوضع في سريلانكا إن لم يكن أسوأ أحيانا.

والاستثمار العقاري يسهم مع الأنشطة الاقتصادية الأخرى في المجتمع اسهاما فعالا في تحقيق أعلى توظيف ممكن لموارد المجتمع البشرية ومن ثم القضاء على مشكلة البطالة التي تعاني منها،ولو بدرجات متفاوتة،جميع اقتصاديات العالم اليوم لا سيما في دول العالم الاسلامي، وذلك عن طريق توفير نسبة كبيرة من فرص العمل التي يبحث عنها العمال.

وهو بذلك يسهم أيضا في القضاء على ما يترتب على مشكلة البطالة من مشاكل اجتماعية كثيرة تأتي في مقدمتها مشاكل الفقر والانحراف والجهل وضعف التدين، أي أنه يسهم في تحقيق الاستقرار والتقدم الاجتماعيين.

كما أنه يسهم أيضا في توظيف الموارد المالية الفائضة لا سيما في بعض البلدان فيضعها في استخدام مفيد للفرد وللمجتمع بدلا من بقائها عاطلة أو تشغيلها في مجالات قليلة الفائدة كالمضاربات في الأسواق المالية وأسواق الصرف واستيراد السلع الكمالية وما إليها، أو

---

(١) انظر:
United Nations, Department of International Economic and Social Affairs, **1982 Statistical yearbook,** 33rd. Issue (New York: United Nation, 1984), pp. 462-465.

استثمارها في الخارج حيث تتعرض لمخاطر شتى كالتجميد لأسباب سياسية، وتدهور اسعار الصرف واسعار الأسهم وغيرها كما حدث بالفعل في هزة الأسواق المالية في تشرين الأول (أكتوبر) من عام ١٩٨٧، وغيرها من المخاطر.

وتنبع أهمية الاستثمار العقاري أيضا من أهمية ما يسببه من نشاط في مجالات أخرى في الاقتصاد القومي. فتوسع الاستثمار العقاري يؤدي إلى انتعاش تجارة المواد الانشائية ويؤدي إلى انتعاش سوق الخدمات المساندة للنشاط العقاري كخدمات التصميم والاستشارات الهندسية والاقتصادية وخدمات الادارة وخدمات الصيانة والاصلاح، ويؤدي التوسع والانتعاش في تلك القطاعات بدوره إلى توسع وانتعاش سائر قطاعات الاقتصاد الوطني لارتباط جميع قطاعات الاقتصاد القومي ببعضها البعض. أي أن الاستثمار العقاري يرفع من مستويات الدخل القومي ويزيد من معدلات النمو فيه ويخدم بالتالي أهداف التنمية الاقتصادية.

ومن ناحية أخرى يؤدي الاستثمار العقاري ليس إلى تكوين ما يحتاجه المجتمع من أصول رأسمالية حيوية، وهي العقار، فحسب، وإنما إلى تجديد الموجود من تلك الأصول أيضا وتعويض التلف والهلاك فيها. إن البلد الذي يفتقر إلى الاستثمار العقاري الكافي تصطبغ مدنه وقراه بصبغة الفقر والبؤس فلا تكاد ترى صرحا منتصبا إلا وهو يريد أن ينقض لطول ما مضى عليه من زمن دون أن يجرى عليه تجديد أو إعادة بناء حتى عمته آثار البلى والقدم، بل ربما انهارت فعلا بعض الأبنية. وأكثر المدن التي تشاهد اليوم على هذه الصفة ومعظمها في دول العالم الاسلامي، إنما تعاني في الحقيقة من نقص هائل في عمليات تجديد رأس المال العقاري الهالك وضمور كبير في حجم الانفاق الاستثماري

العقاري، علما بأن أي أصل رأسمالي لابد وأن ينفق عليه مزيد من رأس المال مع مرور الزمن للمحافظة عليه وتجديده.

وكمؤشر على أهمية النشاط الاستثماري العقاري وكبر حجم ما يجتذبه من رؤوس الأموال، فقد قدر «حجم التعامل السنوي في سوق العقارات التجارية من الدرجة الأولى* في المدن الرئيسية الأوروبية بحوالي ١ـ٥ , ١ مليار دولار، وهو في الولايات المتحدة لا يزيد عن ذلك بكثير»[١] هذا بالطبع عدا الأموال الموظفة في أنواع العقار الأخرى. ويدل ذلك على مدى أهمية الاستثمار العقاري وبالتالي مدى كبر حجم فرص نجاح اجراءات توظيف هذا النشاط في السياسة الاقتصادية للدولة.

(*) وهي مجمعات المكاتب والأسواق المقامة في أهم المواقع، والمنفذة وفق أحدث المواصفات وباستخدام أرقى وأفضل مواد البناء، والمدرة بالتالي لأعلى دخل.

(١) حكمت شريف النشاشيبي. استثمار الأرصدة العربية، (الكويت: دار الشايع للنشر، ١٩٧٨)، ص ٧٧.

المطلب الثاني: خصائص الاستثمار العقاري

للاستثمار العقاري خصائص معينة تجعله يختلف عن سائر الأنواع الأخرى للاستثمار، منها ما يتعلق بسلعته، أي العقار ذاته، ومنها ما يتعلق بالسوق العقاري.

أولا: خصائص العقار:

للعقار كسلعة اقتصادية خصائص عديدة تميزه عن سائر السلع الاقتصادية الأخرى أهمها:

١ ـ موقعه الثابت المستقر. فالأرض غير قابلة للنقل بتاتا، وكذلك ما عليها من انشاءات، إذ ليس من الممكن نقلها دون اتلافها وهذا ما أكسب العقار صفة «المحلية»[٢].

وقد نتج عن خاصية الثبات والمحلية للعقار الخصائص الآتية أيضا:

أ ـ ضيق مجالات تسويقه كسلعة. «فعلى العقار أن يجتذب الأموال إلى المكان الذي هو فيه، لا أن يتحرك هو ويذهب إلى أكثر الأماكن ملائمة كما تتحرك باقي السلع والخدمات»[٣]، «فلا يمكن نقل مبنى مكاتب موجود في منطقة فيها فائض عرض من مباني المكاتب إلى منطقة فيها فائض طلب على هذا النوع من العقارات»[٤].

ب ـ قلة المعلومات التفصيلية عن عقار ما؛ لأنها «يجب أن تطلب من

---

(٢) William R. Beaton, **Real Estate Investment,** Prentice-Hall series in Real Estate (New Jersey: Prentice Hall Inc. 1971), P 11.

(٣) Ibid. P. 11.

(٤) John L. Magin & Donald L. Tuttle, **Managing Investment Portfolios, adynamic process,** (New York: Warren, Gorham & Lamont, 1983), PP.438-9.

مصادر محلية، كسماسرة العقار مثلا، حيث تتفاوت كثيرا كمية ونوعية المعلومات التي يحصل عليها المستثمر في هذا المجال من تلك المصادر مما يجعلنا نقرر أن ضعف ومحدودية هذه المعلومات يشكل سببا لعزوف البعض عن الاستثمار في المجال العقاري بالمقارنة مع الأسواق الأخرى كسوق الأوراق المالية حيث تتوفر المعلومات المفصلة والموثقة»[٥].

جـ - خضوع العقار مباشرة للتغيرات التي تحدث في بيئته المحلية مما يؤثر على المستثمر عند اتخاذ قراره بالاستثمار إما سلبا أو ايجابا؛ إذ كثيرا ما تتأثر قيمة العقار بعوامل خارجة عن ذات هذا العقار أكثر مما تتأثر بعوامل نابعة من العقار نفسه ومن هذه العوامل تنظيمات البلدية بل والكيفية التي استخدمت فيها العقارات المجاورة له، وهذا ما يسميه بعض الاقتصاديين «مشكلة المؤثرات الخارجية» (Externalities) الموجودة في المجال العقاري[٦].

٢ - والخاصية الجوهرية الثانية للعقار أن أسعار العقار بوجه عام تتجه إلى الارتفاع دوما في الأجل الطويل كما هو مشاهد تاريخيا. وهناك عدة عوامل تسبب هذا الارتفاع وتعززه في الأجل الطويل، وهي باختصار:

أ - النمو السكاني.

ب - ازدياد الدخول.

جـ - نمو شبكات الطرق الرئيسية والفرعية.

د - تزايد توطّن الصناعة على أطراف المدن وما يؤدي إليه ذلك من زيادة الاستخدام الاسكاني والتجاري والترفيهي للأرض حول المدن.

---

(٥) Beaton, Op. Cit. P.11.

(٦) أنظر — Ibid, P. 11;
— Magin & Tuttle, Op. Cit, PP. 438-9.

هـ ـ التجديدات في المدن وخصوصا في مراكزها والتي تكون غالبا قديمة.

و ـ تزايد الاهتمام بالأماكن التاريخية ومواقع المناظر الطبيعية.

ز ـ ازدياد معاشات وموجودات المتقاعدين وتحسن دخولهم من مصادر دخل أخرى.

ص ـ ازدياد أوقات التسلية والترفيه. حيث تؤدي بدورها إلى نشوء طلب على استخدامات جديدة للأرض كمنزل آخر للعطلة، وملاعب، ومنتجعات.

خ ـ ازدياد ثقافة الفرد واطلاعه على مجال الاستثمار العقاري وطرقه ومزاياه[٧].

ويعني ذلك كله أرباحا رأسمالية أكيدة للمستثمر العقاري في الأجل الطويل، بخلاف ما عليه الحال في أنواع الاستثمار الأخرى من تجاري وصناعي وزراعي وخدمي.

٣ ـ كل قطعة عقار، أرضا كانت أو بناء تختلف عن كافة العقارات الأخرى قاطبة، ولا توجد أبدا قطعتين من العقار تتماثلان تماما فهما قطعا ستختلفان اما في المساحة أو في شكلهما أو في طبيعة أرض كل منهما أو في موقعهما أو غيرذلك. وهذه «الفردية» ينتج عنها أن قرارات الاستثمار يجب أن ترتبط بعقار معين في موقعه بالذات، وأن كل عقار ينبغي أن يدرس كحالة منفردة ليس لها مثيل فينظر إلى مميزاته الخاصة به، وفي ذلك الموقع بالذات. ومن الخطورة بمكان الاعتماد على التعميم في اتخاذ القرار في مجال الاستثمار العقاري، أو اتخاذ قرار فقط لأن فردا أو جهة أخرى اتخذته بشأن عقار «مشابه»[٨].

---

(٧) أنظر Beaton, Op. Cit PP. 4-6.

(٨) بتصرف من: I bid, P 11.

٤ ـ ومن خصائص العقار أيضا كونه أصلا معمرا ولفترة طويلة من الزمن فالأرض لها صفة الدوام، وغير قابلة للتدمير أو الهلاك (Inde-structible) أما المباني والانشاءات الأخرى على الأرض فإنها تعمر وتبقى أكثر من الأصول الأخرى بكثير. وهذا يعني أنه حالما تخصص أرض ما ـ خاصة الأرض داخل المدينة ـ لاستخدام معين فإنه يندر أن يصبح من المجدي اقتصاديا تغيير هذا الاستخدام لعدد غير قليل من السنين[٩]. لذلك وبسبب خاصية الثبات أيضا، فإن على المستثمر العقاري أن يقرر ليس فقط ما هو أفضل استخدام لموقع ما اليوم ولكن أيضا ما هو أفضل استخدام لهذا الموقع في المستقبل البعيد نسبيا[١٠].

٥ ـ المستثمر في المجال العقاري يتعامل مع وحدات كبيرة، حجما وقيمة، ولا يمكن تجزئتها، وذلك بخلاف وحدات الأصول الأخرى من سلع أو أوراق مالية وغيرها. وقد نتج عن ذلك ما يلي:

أ ـ أحجام بعض المستثمرين عن الدخول في الاستثمار العقاري لضخامة رأس المال الذي تتطلبه الوحدة الواحدة منه، الأمر الذي يترتب عليه ايضا تعقد اجراءات بيعه وتسجيله بالمقارنة مع الأصول الأخرى.

ب ـ نشوء وتطور النشاطات المتعلقة بالعقار والخدمات المساندة له (The real estate Business) كخدمات السمسرة العقارية، وأعمال الصيانة الفنية، وخدمات الادارة المتخصصة، وخدمات الهندسة والاستشارات العقارية، وغيرها.

جـ ـ اغراء المقرضين بضمان الرهن العقاري على الأقراض حيث يشجعهم كبر الأصل المرهون قيمة وثباته موقعا[١١]. هذا فضلا

---

(٩) أنظر: Ibid, P. 11

(١٠) أنظر: Magin & Tuttle, Op. Cit, PP. 438-9

(١١) أنظر: — Ibid PP. 438-9; —Beaton, Op. Cit, PP. 11-12.

عن أنه من الناحية التمويلية فإن تمويل الاستثمار العقاري غالبا ما يكون **بنسبة تمويل خارجي عالية** حيث يكون معظم ثمن الأصل مدفوعا من أموال مقترضة وبرهن على الأصل نفسه[(١٢)].

٦ ـ العقار يختلف عن الأصول الأخرى للثروة بتعدد الأوضاع القانونية له والتي تختلف من صفقة لأخرى ولكل وضع منها حقوق ومسئوليات خاصة به، كحقوق المستأجر والمؤجر، وحقوق المرتهن، والراهن وحقوق الارتفاق والشفعة. كما أن ملكية مبنى ما قد تختلف عن ملكية الأرض المقام عليها، فمالك مبنى معين مثلا قد يكون مستأجرا فقط للأرض التي عليها المبنى. وإضافة إلى ذلك فإن استخدام العقار يمكن أن يكون مقيدا بالتخطيط والتنظيم البلدي وغيره من القيود التنظيمية المدنية والقانونية، ومن شأن ذلك كله التأثير على عائد الاستثمار المتحقق من العقار وعلى سعره[(١٣)].

ثانيا: خصائص السوق العقاري:

وإذا كانت تلك أهم خصائص العقار فما هي خصائص سوقه والكيفية التي يعمل بها؟ بالبحث عن الخصائص المميزة للسوق العقاري والتي يتفرد بها عن سائر الأسواق الأخرى نجد أن أهمها ما يلي:

١ ـ السوق العقاري قلما يكون في حالة توازن بالنسبة للعرض والطلب، وهو بطيء الاستجابة للتغيرات التي تحدث في ظروف العرض والطلب والاقتصاد القومي ككل.

Magin & Tuttle, Op. Cit, PP. 438-9.

(١٢) انظر:
Richard A. Stevenson &Susan M. Phillips, **Investment Environment, Analysis, and Alternatives-abook of readings,** (U.S.A: West Publishing Company, 1977), P. 287.

إن عرض العقـــار ثابت نسبيا وغـير مرن، فالعقـارات تعمـر طويلا، والاضـافات الى العرض الكلي كل عام قليلة، بل أن هناك عقارات عديدة تسحب من العرض الكلي سنويا بسبب الاستهلاك أو الهدم أو التـدمير بفعـل كوارث كالحـريق، ولا يمكن تعـديل العـرض بسرعة عنـدما يتغير الطلب بالزيادة أو النقصان؛ فبناء عقار جديد يستغرق الكثـير من الوقت، بينما العقارات الموجودة تشكل جزءا من العرض الكلي حتى ولو لم تكن مستخدمة، أي ليس عليها طلب.

ومما يجعل عملية مواءمة العرض للطلب صعبة أن توقع حجم الطلب عملية محاطـة بعدم التيقن. فالطلب على العقار يعتمد على عوامـــل عدة مختلفـة منهـا: الـدخـول، والأقراض (Credit) وحجم السكـان، وقـرارات الحكـومـة الاقتصادية، والاذواق والتفضيلات، وغـيرها. وقد يسبب بعض هذه العوامل تغيرا مفاجئا في الطلب على أنواع معينة من العقار، كتغير ذوق المستهلك تجاه عقارات الترفيه، أو التغير في السياسة النقدية للحكومة.

وهـذا الاختلال بين العرض والطلب قد يجعل الاستثمار في المجال العقاري عملية أكثر خطورة من أية عملية أخرى حيث السوق أكثـر قابلية للتنبؤ به. وعنصر الخطورة القوي هذا يجب أن يؤخذ في الاعتبار عند حساب معدل العائد اللازم لاجتذاب المستثمر لمشروع معين[١٤].

٢ ـ لا يوجد سوق عقاري منظم ومدار مركزيا، كسوق الأوراق المالية مثـلا، ولكن السوق العقاري في الحقيقة عبارة عن تشكيلة من عدة أسواق محلية، وعدة أسواق نوعية، فهي متباينة الموقع متعددة النوع من سوق لمباني الشقق وسوق لمباني المكاتب وسوق لبيوت الأسرة الواحدة

---

(١٤) أنظر:

– Beaton, Op. Cit P. 12 ؛

– Magin & Tuttle, PP. 438-9

وغيرها. ويزيد من عدم التنظيم (disorgarization) هذا عوامل تشكل في حد ذاتها خصائص للسوق العقاري، أهمها:

أ - قلة النشاط في السوق العقاري عنه في الأسواق الأخرى، فالكثير من أنواع العقارات، كمباني المكاتب في وسط المدينة وغيرها لا يوجد لها إلا عدد قليل من المشترين الأمر الذي يؤدي إلى صعوبة تحديد سعر للسوق في هذا النوع من الاستثمارات، وهو ما يطيل عملية اتخاذ قرار البيع والشراء في هذا السوق[(١٥)].

ب - اتصاف العقار بخاصية الفردية، التي سبق بيانها، مما يجعل السوق العقاري سوقا غير مبينة للسلعة ابانة كاملة مزيلة لكل لبس ومؤدية إلى علم كامل بالسلعة لدى المستهلك.

جـ - جو الكتمان الذي تتم فيه بعض الصفقات العقارية، بما يؤدي إليه ذلك من التقليل من كمية المعلومات التي يحتاجها متخذ القرار الاستثماري ليبني عليها قراره. فلا نجد كما في بعض الأسواق الأخرى، بيانات كاملة ومفصلة عن جميع الصفقات التي تمت في منطقة معينة ووقت معين حيث يرجع ذلك جزئيا إلى هذا السبب. وقد تساعد السجلات الحكومية وتقارير جهات التمويل وسماسرة العقار على التخفيف من جو الكتمان الذي يحيط بالسوق العقاري إلا أن أكثر هذه المصادر محدود الكمية وغير مفصل. فهذا السوق اذا يفتقر إلى مركز معلومات تفصيلي مركزي لجميع الصفقات العقارية شبيه بما تتمتع به أسواق الأوراق المالية أو مصافق (بورصات) السلع أو أسواق الصرف[(١٦)].

---

(١٥) أنظر: Ibid, PP. 438-9.

(١٦) أنظر: Beaton, Op. Cit, PP. 10-13.

د ـ عدم وجود لغة تعامل اصطلاحية موحدة لهذا السوق (Standard Trade Vocabulary) تسهل عملية التفاهم وتبادل المعلومات كتلك التي يستخدمها المتعاملون في سوق الأوراق المالية وغيره، وذلك بسبب خاصية الفردية التي سبق الكلام عنها. فالتعابير المستخدمة لا يمكن تطبيقها على جميع العقارات، علما بأن عمل أي سوق بكفاءة وانتظام يتطلب مصطلحات لغوية موحدة يشيع اعتمادها في الاستعمال[١٧].

هـ ـ حدوث العرض في هذا السوق من قبل قاعدة متنوعة من العارضين الذين يعتمدون في الغالب على الحدس والخبرة وليس على دراسات متعمقة ومكثفة للسوق. فعرض عقارات مثل بيوت الأسرة الواحدة يقوم به بنسبة كبيرة افراد مستقلون مع دراسة محدودة لأوضاع العرض والطلب في السوق أو بدون أية دراسة. أما العقارات التجارية والصناعية فتقام أكثر بواسطة مؤسسات أكبر تقوم، وفي المشاريع الكبرى بالأخص، بعمل دراسات متخصصة للسوق، إلا أن نسبة كبيرة أيضا من العرض من هذا النوع من العقارات يتم من قبل مستثمرين صغار المخاطرة دون تفكير متأن في مدى مقدرة السوق على امتصاص المساحات الجديدة[١٨].

٣ ـ ومن خصائص السوق العقاري أيضا أنه يتأثر في كيفية عمله بدرجة كبيرة بقوانين الحكومة ولوائحها واجراءاتها بمستوياتها المختلفة. ويؤثر أحيانا تغير التشكيل الوزاري، على سعة السوق وكيفية عمله أبلغ تأثير لما يمكن أن يؤدي إليه من تغيير في لوائح واجراءات اتمام الصفقات العقارية أو لوائح تنظيم السمسرة، وما إلى ذلك مما يتعلق بشئون السوق العقارية.

---

(١٧) أنظر: Ibid, PP. 10-13.

(١٨) بتصرف من: Beaton, Op. Cit, PP. 12-13.

كما أن الحكومة باعتبارها المالك العقاري الأكبر بسبب تملكها لأصول عقارية ضخمة كالمنتزهات القومية والطرق السريعة والمباني العامة وأراضي الحمى (Reservations) والمرافق والمناطق العسكرية وتحكمها في استغلال جميع أراضي الفضاء داخل حدود الدولة، تؤثر بسبب ذلك كله في أسعار العقار تأثيرا بالغا من خلال تحكمها في كمية العرض في السوق[١٩].

تلك هي الخصائص التي اختص بها العقار وسوقه من دون سائر السلع الأخرى وأسواقها، وهو ما يجعل للاستثمار العقاري عالمه الخاص به، في حين يشترك فيما عدا ذلك مع السلع الأخرى في خصائصها العامة وخضوعها للمؤثرات المختلفة التي تؤثر على قيمتها الاقتصادية.

ولكن اذا كانت تلك هي خصائص العقار وسوقه، فبماذا يفضل الاستثمار العقاري غيره من أنواع الاستثمار الأخرى؟

المزايا في الاستثمار العقاري:

للاستثمار العقاري من المزايا ما يجعل الكثير من المستثمرين يفضله على غيره ويجعله ركنا أساسيا من أركان ومكونات محفظته الاستثمارية، ومن أهم هذه المزايا[٢٠]:

المزية الأولى - شعور الاطمئنان والارتياح النفسي:

ان امتلاك العقار ذلك الأصل المادي الكبير المرئي والمحسوس والثمين والباقي لفترة طويلة من الزمن وغير القابل للسرقة أو التلف أو الضياع يولد لدى المالك اثرا نفسيا ايجابيا قوامه الامان والاطمئنان

---

(١٩) أنظر: Ibid, P. 13.

(٢٠) بتصرف من: Beaton, Op. Cit, PP. 12-13.

وانظر أيضا:

— George A. Christy & John C. Clendenin, **Introduction to Investments,** 7th, ed., (U.S.A:) Mc Graw-Hill Book Company, 1978), P. 631;

— g. Magin & Tuttle, Op. Cit, P. 439.

والثقـة والشعور بالسلامة من الفقر. وهو شعور نفسي كثيرا ما يدفع الافراد الى وضع ثرواتهم في العقار وتفضيله على غيره من أصول الثروة الأخرى كالمعادن والأحجار الثمينة والأوراق المالية والمصانع وغيرها.

المزية الثانية ـ التحكم والهيمنة الشخصية:

يمكّن العقـار مالكـه من التحكم به مبـاشرة والهيمنة الكاملة عليه، وهـو مالا يتيسر في اشكال الاستثمار الأخرى كالاسهم. فهو الرئيس وصانع القرار المباشر في شأن ثروته.

المزية الثالثة ـ استثمار يمكن استخدامه في الاستهلاك الشخصي:

فالمستثمـر في العقـار اذا احتـاج لقطعة من العقار لاستهلاكه واستخـدامه الخاص كمسكن له أو محل تجاري يزاول فيه تجارته فإنه بامكانه ذلك دون أن يضطر إلى بيع جزء منه والانتفاع بالثمن كما يفعل في حالة احتفاظه بثروته في صورة معادن ثمينة أو أوراق مالية مثلا.

المزية الرابعة ـ إمكان زيادة حكم الملكية العقارية (Estate Building):

إن الاستثمار العقاري يتيح للفرد القيام بما يسمى عملية «بناء الهرم» والهرم هنا يقصد به ثروة هذا الفرد، حيث يقوم الفرد بزيادة ثروته الصغيرة شيئا فشيئا حتى تصبح كبيرة ويكون كمن بنى هرما بالتدريج. وكيفية ذلـك أن المستثمـر في العقـار عنـدما يلجأ إلى تمويل استثماره بالرهن*، أي يحصل على تمويل من جهة ما مقابل رهن العقار المستثمر فيه، فإنه إنما يقوم بوضع ثروته الصغيرة نسبيا مع أموال تفوق ثروته تلك بعـدة أضعـاف، إذ المعـروف أن التمـويل الـذي يستـطيع المستثمر العقاري الحصول عليه أكبر بكثير مما يحصل عليه غيره بسبب امكانية الرهن لأصل ضخم وهو العقار كما سيأتي. فإذا تم ذلك فإنه حينئذ

(*) اذا ذكرت الرهن هنا فإنما أعني به الرهن في ذاته الذي يقره الاسلام بصرف النظر عن ما هو شائع وجـار من الـرهن نظير فائـدة. إذ الـرهن بفـائـدة لا يقـره الاسـلام لأنـه من الـربـا الصريح.

يقوم بسداد الأقساط التي عليه تدريجيا على فترة طويلة من الزمن، وكلما سدد قسطا فكأنه زاد من حصته أو ملكيته في العقار، وتظل هذه الحصة تكبر وتكبر حتى يتم سداد كل ما عليه، وحينئذ يكون قد ضخم ثروته تدريجيا حتى صارت كبيرة.

المزية الخامسة ـ الحصول على تمويل كبير:

إن اختيار الاستثمار في المجال العقاري يتيح للمستثمر الحصول على قدر كبير من التمويل؛ لأن مصادر التمويل المختلفة تندفع باطمئنان نحو تمويل العقار أكثر من غيره لخصائصه السالفة الذكر وكونه أصلا كبيرا قابلا للرهن وتأمين الدين وبالتالي فإن المستثمر العقاري كثيرا ما يتمكن من تضخيم عائده في العقار عندما يستفيد من هذه الميزة، وذلك عندما يستخدم قدرا **قليلا** من ماله الخاص مع قدر كبير من أموال الآخرين في عمل استثمار ضخم، وذلك بالطبع يؤدي إلى تحقيق أرباح كبيرة له حتى بعد خصم الأقساط المستحقة. وقد تمكن الكثيرون في الواقع من تحقيق ثروات كبيرة في المجال العقاري عن طريق التحكم في نسبة المال الخاص إلى أموال الغير في المشروع العقاري وتقليل مقدار ماله الخاص مع زيادة نسبة أموال الغير والاستفادة من هذه الميزة.

المزية السادسة ـ الوقاية من التضخم (Inflation Hedge) :

مع استمرار ظاهرة التضخم، وتفاقمها في فترات متفاوتة احيانا نجد أن العقار يعطي درجة من الوقاية ضد اثاره، فأثمان العقارات وعوائدها تميل إلى الارتفاع مع الاتجاهات التضخمية. ومع ذلك يجب التذكر أن كل وحده من العقار لها ظروفها الخاصة وموقعها الخاص، وأن الدرجة التي سيتجاوب فيها عقار معين مع التضخم، ويعطي بالتالي وقاية للمستثمر منه، تعتمد على عوامل عديدة تتعلق بهذا العقار بالذات.

المزية السابعة ـ المكسب الرأسمالي :

وهـذه المزية كثيرا ما تكـون الهدف الأساسي للمستثمرين في المجال العقاري ، إذ أن الأصول العقارية تعتبر من أكثر الأصول تعاظما في قيمتها مع مر الزمن بسبب التزايد الدائم للطلب على العقار على اختلاف أنواعه في معظم الأحيان بالمقارنة مع عرضه. ولولا ضخامة الأمـوال التي يتـطلبهـا الاستثـمار في هذا المجـال لتحـول إليه أكثـر المستثمرين الذين استثمروا في المجال الصناعي أو الزراعي أو المالي أو غيرها .

المزية الثامنة ـ العائد المستقر :

يمكن أن نضيف الى المزايا السابقة أيضا ميزة فريدة للعقار وهي العائد المستقر. ذلك أنه في حين تدر بعض الانواع الاخرى للاستثمار كالاستثمار الصناعي أو التجاري ، عائدا أعلى احيانا إلا أن العائد في الاستثـمار العقـاري يمتـاز بالاستقرار إلى حد ما ولفترات أطول ولا يتعـرض للهـزات أو التذبذب الكبير بنفس الدرجة التي يتعرض لها العائد في غير العقار. ويرجع ذلك بدرجة كبيرة إلى طبيعة عرض العقار وكونه غير مرن .

العيوب في الاستثمار العقاري :

ولـكن يبـدو أن لا شيء يخلو من العيوب ، إذ أن الاستثـمار العقاري له بعض العيوب تنحصر في الآتي :

أولا : درجـة السيولـة في هذا الاستثـمار أقل من بعض الاستثمارات الاخرى كالاوراق المالية أو سلع التجارة وإن كانت أفضل من أنواع اخرى من الاستثمار كالاستثمار الصناعي .

فالعقار لا يمكن تحويله إلى سيولة بسرعة دون تحمل خسارة في قيمتـه الـرأسـمالية في معـظم الأحـوال ولكن يمكن تفـادي هذه الخسـارة اذا

لم يستعجل المستثمر في عملية التحويل وتريث لحين ظهور المشتري المناسب.

ولكن لا تنبغي المبالغة في هذا العيب إذ بامكان المستثمر تسييل أصله العقاري بسرعة إذا عرف السعر المعقول له فلا يطلب ثمنا خياليا لا يستند إلى واقع. إذ أن مطالبة بعض المستثمرين العقاريين لأثمان غير معقولة لعقارهم هو ما يؤدي كثيرا إلى الاحساس بعدم سيولته[٢١].

ثانيا: «أكثر وحدات العقار تشترى بمبالغ كبيرة مما يقلل من نسبة التنويع في اجمالي استثمارات الفرد، ذلك التنويع الذي يهدف إليه كل مستثمر بغرض تقليل نسبة الخطر»[٢٢].

ثالثا: قد يؤدي الاعتماد الكبير على التمويل بالرهن في الاستثمار العقاري إلى أن يفقد المستثمر عقاراته كليا إذا عجز لسبب ما عن دفع الأقساط الدورية[٢٣].

رابعا: يتعرض العقار كأصل مادي لاستهلاك مادي حقيقي مما يقلل من قيمته تدريجيا. ويساهم في تقليل قيمة العقار بالاضافة إلى التدهور والاستهلاك المادي تقادم طريقة تشغيله وادارته وفقدان موقعه للأهمية التي كان يتمتع بها.

ويستدعي ذلك المستثمر تكوين احتياطيات مناسبة من دخل العقار بصفة مستمرة لتوفير أعمال الصيانة والتجديدات ولتطوير العقار ومرافقه وأسلوب ادارته وتشغيله[٢٤].

خامسا: كثيرا ما يتعرض العائد أو دخل العقار في الاستثمار العقاري

(٢١) أنظر: Beaton, Op. Cit P. 18.
(٢٢) G. Christy & J. Clendenin, Op. Cit P. 647
(٢٣) Ibid, P. 647.
(٢٤) بتصرف من: Beaton, Op. Cit P. 17

إلى النقص وذلك بسبب الشواغر (Vacancies) التي تحدث فيه، إذ قلما نجد عقارا محافظا على نسبة انشغال ١٠٠٪ لفترات طويلة من الزمن، فيما عدا بعض العقارات التجارية والصناعية المؤجرة بعقود طويلة الأجل[٢٥].

سادسا: وهذه تعمل في جانب المصروفات. فإن العقار إذا أريد له أن يدر أقصى دخل ممكن، وأن يحافظ على قيمته الرأسمالية أو يزيد منها بمرور الوقت فإنه من الواجب تأمين ادارة كفؤة له، ويمكن القيام بهذه المهمة بواسطة المستثمر نفسه مباشرة أو عن طريق استئجار ادارة متخصصة له. فالعقار إذا يحتاج إلى ادارة كفؤة والادارة الجيدة تتطلب مصاريف كبيرة[٢٦].

وقد تكون تلك العيوب مبالغا فيها من قبل البعض، كما قد لا يكون كل عيب فيها بنفس درجة الأهمية عند جميع المستثمرين على السواء، كاحتياج الوحدة من العقار إلى مبالغ كبيرة للاستثمار فيها مثلا حيث قد لا يعتبر المستثمر الذي لديه أموال كبيرة هذا الأمر عيبا بل على العكس قد يعتبره ميزة لاحتياجه إلى قنوات واسعة تستوعب أمواله الكثيرة، وهكذا. أما إذا قورنت جميع العيوب السابقة مع مزايا الاستثمار العقاري بوجه عام فإن مزايا هذا الاستثمار تفوق بدرجة كبيرة تلك العيوب.

---

(٢٥) بتصرف من: Ibid, PP. 17-18.

(٢٦) أنظر: Ibid, P. 18.

المبحـــث الثانـــي
تطور الاستثمار العقاري في الفكر الاقتصادي

يختلف الانســان عن سائر المخلوقات الأخرى على الأرض في طبيعة تكوينه وفي طريقة حياته الاجتماعية وبالتالي في طبيعة حاجاته التي منها حاجته إلى المأوى، فلم يكن باستطاعته أن يسكن العراء دونما مسكن يظله ويقيه الحر والبرد وشتى أنواع الطقس كما لم يكن يكفيه أيضا مجرد كهف أو شق في جبل، وهو ما جعله منذ وجد يتخذ له مما يجد من مادة، خشبا كانت أو طينا أو حجارة، بناء يقيمه محققا به أغراضه من سكن وغيره، فقــد ولـدت معـه حاجتـه الى العقـار كما ولـدت معـه حاجتـه الى الطعام والكساء فكلها حاجات ضرورية لوجوده.

أي أنـه من البـديهي القـول أن تاريخ بدء النشـاط العقاري للانسان، الذي يتمثـل في سعيه لاعـداد الأرض وإقـامـة بعض الانشـاءات عليهـا لسـد حاجته من المـأوى للأغـراض المختلفـة من مسكن ومخزن وحظيرة ومكان حرفة وغيرها كان، مع بعض الأنشطة الأخرى من زراعة وتجارة وصناعة، في فترة مبكرة جدا من حياة الانسان ولكن في صورة بسيطة جدا تمثل الحد الأدنى الأســاسي الــذي لا يتيسر له العيش بدونــه. ويؤكـد هذا الاستدلال العقلي لتاريخ بدء تلك الانشطة الاساسية الآثار التي يعثر عليها من حين لآخر في أماكن متفرقة من العالم لانسان التاريخ القديم والتي اظهرت بوضوح قيام الانسان بتلك الأنشطة بصورة بسيطة منذ آلاف السنين.

ولكن كيف تطور ذلك النشاط إلى الصورة التي نراها اليوم؟

إذا حاولنا في الواقع تتبع تطور الاستثمار العقاري للانسان إلى جانب أنشطته الانتاجية الأخرى من صيد وزراعة وتجارة وصناعة من خلال البحث في بطون كتب تاريخ الفكر والوقائع الاقتصادية ودراسة المراحل الاقتصادية المختلفة التي مرت بها البشرية فكرا وواقعا نجد أنه مع أن النشاط الاقتصادي للانسان نشاط قديم بدأ مع بدء وجود الانسان على هذا الكوكب لما كان يواجهه من مشاكل اقتصادية إلا أن معظم المؤلفات التي تبحث في تاريخ الفكر الاقتصادي والوقائع الاقتصادية غاية ما تؤرخ له من فترة زمنية هو عصر الاقطاع في أوروبا أو عصر الحضارة اليونانية في أحسن الأحوال أما ما قبل ذلك من زمان وفي غير أوروبا من مكان فلم يحظ بالاهتمام، ومع ذلك فقد حصلت بحمدالله على بعض المعلومات عن فترات زمنية قديمة من تاريخ الانسان كعصر الحضارة البابلية.

وإذا بدأنا باستكشاف الفكر والواقع الاقتصادي الانساني على مر التاريخ لنتعرف في وقفات قصيرة على تطور نظرته إلى الانشطة الاقتصادية المختلفة ومنها النشاط العقاري نجد أن عصر الحضارة البابلية، والذي يعتبر من أقدم الفترات الزمنية التي يمكن الرجوع إليها حيث تعتبر هذه الحضارة التي يعود تاريخها إلى عام ٢٩٠٠ قبل ميلاد المسيح عليه السلام من أقدم الحضارات المعروفة إن لم تكن أقدمها قاطبة، نجد أن هذه الحضارة قد حوت مدنية راقية وتنظيم للمجتمع البشري فائق الدقة كما يدل على ذلك قانون حمورابي في مواده المائتين واثنتين وثمانين وفي صياغته الحقوقية التي تفوق في دقتها وأحكامها نظيرتها في القانون الروماني[١].

---

(١) أنظر: د. طارق العزاوي، الفكر والتاريخ الاقتصادي، ط. الثانية، (بغداد: مطبعة الأزهر، ١٩٧٥)، ص ١٦.

وبالاطلاع على بعض أوضاع تلك الحضارة القديمة مما له صلة بالنشاط العقاري نجد أن المجتمع البابلي «وجدت فيه الملكية الجماعية البدائية ولكنه عرف أيضا الملكية الخاصة وكذلك الملكية العقارية أي ملكية الأرض والأبنية»[٢]، كما تم العثور «على صور للعقود التي يتم بها نقل ملكية العقار من شخص لآخر مما يدل على أن هناك حرية تصرف بالعقار المملوك، كما أن هناك عقودا عديدة لاجارة الأراضي الزراعية والدور»[٣]. وفي ذلك دلالة قاطعة على أن الاستثمار العقاري كان نشاطا اقتصاديا معروفا منذ القدم.

وإذا انتقلنا إلى عصر الحضارة اليونانية والرومانية نجد أن افلاطون الذي عاش في الفترة ما بين ٤٢٧ـ٣٤٧ قبل الميلاد في كتابة المعروف «الجمهورية» عالج الكثير من القضايا الاقتصادية في تنظيمه لمدينته الخيالية وجعل النشاط العقاري والأنشطة الاقتصادية الأخرى أنشطة تقوم بها فئات معينة عندما دعا إلى تقسيم المجتمع في مدينته تلك إلى ثلاث فئات: فئة الحكام وفئة المحاربين وفئة الصناع أو الحرفيين الذين ينقسمون بدورهم إلى فئة تعمل في اعداد الطعام وفئة تعمل في حياكة وخياطة الملابس وأخرى تعمل في بناء المنازل وهكذا[٤]. وهو بأفكاره تلك كان يحاكي في الواقع الأوضاع التي كانت سائدة في عصره آنذاك عندما كان المجتمع اليوناني ينقسم إلى طبقة حاكمة وطبقة عاملة من العبيد وغيرهم وطبقة مشرعة أو منتسبة إلى ما يعرف بالآلهة وقائمة بالشئون الدينية.

أما اذا انتقلنا إلى فترة ما بعد الحضارة اليونانية والرومانية أو ما

(٢) نفس المرجع السابق، ص ١٨.

(٣) نفس المرجع السابق، ص ١٨ـ١٩.

(٤) أنظر: د. صلاح الدين نامق، **تطور الفكر الاقتصادي**، ب ط، (القاهرة: دار النهضة العربية، ١٩٧٨)، ص ٣ـ٥.

يسمى بفترة العصور الوسطى التي استغرقت ألف عام تقريبا من سقوط الامبراطورية الرومانية الغربية على يد القبائل الجرمانية في القرن الخامس الميلادي إلى حلول القرن السادس عشر فإننا نجد في تلك الفترة عالمين يختلف كل منهما عن الآخر في أفكاره ودرجة رقيه ومستواه الحضاري وهما العالم الاوروبي المتخلف في منطقة أوروبا والعالم الاسلامي المتمدن في المنطقة الشاسعة الممتدة من الصين في أقصى الشرق إلى المحيط الأطلسي غربا ومن تركيا والبانيا وشبه جزيرة ايبريا وغيرها في جنوب أوروبا شمالا إلى بحر العرب وأواسط أفريقيا جنوبا.

ففي أوروبا في تلك الفترة ساد النظام الاجتماعي والاقتصادي المعروف بنظام الاقطاع الذي كان النشاط الزراعي في ظله هو النشاط الاقتصادي السائد في حين كانت الانشطة الأخرى، ومنها النشاط العقاري خامله معوقه بسبب طبيعة النظام الاقطاعي الذي ركز كل الارض في ايدي فئة قليلة لا تعرف كيف تستغلها إلا بالزراعة بواسطة عبيد الارض ولا يملك غيرها حق استغلالها وتطويرها، وبسبب انخفاض الدخول وتقييد نقابات الحرف والتجارة الموجودة آنذاك للنشاط الحرفي والنشاط التجاري تقييداً شديدا بمباركة وتأييد الكنيسة التي كانت تتحكم في كل شيء[٥].

أما العالم الاسلامي في تلك الفترة فقد كانت الأحوال فيه على النقيض، فقد ساد في ذلك العالم نظام يختلف في فكره وفي واقعه عما هو سائد في أوروبا كل الاختلاف ساعد على ازدهار النشاط الاقتصادي فيه بكل فروعه من رعي وزراعة وصناعة وتجارة وإعمار، الأمر الذي أدى إلى ارتفاع الدخول ومستوى المعيشة وانتشار مظاهر الرخاء وتوسع رقعة العمران بما يجعل كل داخل إلى ذلك العالم يقف مشدوها يتأمل ما يراه

(٥) انظر: نفس المرجع السابق، ص ٢٣-٢٤.

من مظاهـر التقـدم والعمـران في بغـداد وسمـرقند ودمشق والقاهرة والقيروان ورباط الفتح ومراكش وغرناطة وقرطبة واشبيلية وغيرها من مدن ذلك العالم المتحضر.

وإذا مضينا في تتبعنا للنشاط العقاري للانسان في فكره وواقعه عبر التاريخ فيما تلا الفترة السابقة من فترات نجدنا نمر بعصر مختلف في فكـره الاقتصـادي عن سابقـه سواء في أوروبـا أو في العـالم الاسلامي بما يمكن اعتباره عصرا متقدما في فكره الاقتصادي عما كان موجودا في أوروبا ومتخلفا في نفس الوقت في فكره الاقتصادي عما كان موجـودا في العـالم الاسلامي، وهذا العصر هو عصر سيادة الافكار التجارية (merchantilism) الذي استمر من أوائل القرن الخامس عشر إلى نهاية القرن السابع عشر.

إذ في ذلك العصر ساد النشاط التجاري عندما اعتبرت التجارة في الفكـر الاقتصادي آنذاك في أوروبا النشاط الاقتصادي الأساسي الذي يجب التركيز عليه وتوظيف الأنشطة الأخرى من زراعة وصناعة

لخدمتـه وذلـك لأنه هو الكفيل بتحقيق الفائض في الميزان التجاري للدولة مع الدول الأخرى والذي يؤدي إلى تدفق المعادن النفيسة الى داخلها وحينئذ تصبح الدولة ثرية وقوية لأن حجم ما تمتلكه الدولة من تلك المعادن هو الذي يحدد مدى ثروتها وقوة اقتصادها كما كان معتقدا في ذلك العصر(٦).

ثم تطور الفكـر الاقتصادي الانساني وتغيرت نظرته إلى أهمية الأنشـطة الاقتصـادية المختلفـة والنشـاط الـذي يجب أن يتجـه إليه الاقتصاد القومي فانتشرت أفكار جديدة في القرن الثامن عشر لما يعرف بالاقتصاديين الطبيعيين(Physocrates)الذين اهتموا بالنشاط الزراعي واعتـبروه أصـل ثروة الشعوب وسبب قوتها لأن الزراعة بنظرهم هي النشاط الاقتصادي الوحيد الذي يأتي بقيمة صافية جديدة، وقللوا من شأن سائر الأنشطة الاقتصادية الأخرى بما فيها النشاط العقاري بالطبع فاعتـبروا الصنـاعـة مثـلا نشـاطا عقيما وأنها مجرد تحوير للمادة فقط ولا تأت بقيمة جديدة وكذلك التجارة التي رأوا أنها مجرد تبادل لقيم متساوية ولا تضيف قيمـة جديدة أيضـا وهكـذا مع أنهم اعتـبروا جميع الأنشطة الاقتصادية مفيدة للمجتمع لكنها لا تزيد ثروته كالنشاط الزراعي(٧).

ولكن مع حلول الـربع الاخير من القرن الثامن عشر تغيرت أفكـار الاقتصـاديين ونـما واقـع اقتصادي جديد عندما برزت أفكار اقتصـادية جديدة لما يسمى الآن بالاقتصاديين التقليديين (Classics) تميزت بمنطقيتها وفائدتها الكبيرة للدول الآخذة في النهوض آنذاك في القـارة الأوروبية كان أهمها اعلان حقيقة أن العمل والانتاج بجميع صوره وفي أي نشاط كان في زراعة أو تجارة أو صناعة أو اعمار هو سر

---

(٦) انظر: د. محمد لبيب شقير، تاريخ الفكر الاقتصادي، ب ط، (القاهرة: دار نهضة مصر للطبع والنشر، ب س)، ص ١٠٧-١١٧.

(٧) انظر: د. صلاح الدين نامق، مرجع سابق، ص ٥٢-٥٥.

ثروة الامم لا نشاط معين بمفرده من زراعة كما اعتقد الطبيعيون أو تجارة كما ظن التجاريون، وعليه يجب تشجيع كافة فروع النشاط الاقتصادي ووتحريرها من كل قيد بالاضافة إلى تحسين نوعية الانتاج في أي فرع كان وزيادة كميته بتطبيق مبدأ التخصص وتقسيم العمل وبالفعل بدأت في تلك الفترة جميع الأنشطة الاقتصادية بالازدهار[٨]، بما فيها نشاط البناء والاعمار وتوسعت رقعة الأرض المأهولة فازدادت اقتصاديات الدول قوة وبدأت تظهر فيها مظاهر الغنى والرفاه.

كما تزامن مع الفكر الكلاسيكي فكر آخر نما وتطور من أواخر القرن الثامن عشر وتكاملت صورته في بدايات القرن التاسع عشر على يد كارل ماركس (١٨١٨-١٨٨٣) الذي حاول أن يضع أسسا منطقية له ألا وهو الفكر الاشتراكي الذي اعتنقته وطبقت مبادئه فعلا دول في ناحية أخرى من أوروبا. وكان من نتيجة الاساس الفلسفي الذي أقام كارل ماركس الاشتراكية عليه، وهو نظرية فائض القيمة التي لا مجال لعرضها هنا وتبيان خطئها[٩]، أن صودرت الملكية الخاصة للثروات في المجتمعات التي أخذت بهذا الفكر وبالأخص الثروات الانتاجية أي وسائل الانتاج من أرض ومصنع وغيرها من الأصول الرأسمالية[١٠].

مما أدى الى تخلف جميع الأنشطة الانتاجية في المجتمعات التي أخذت بهذا الفكر بما فيها النشاط العقاري الذي تشاهد آثار ضعفه واضحة في مدن العالم الاشتراكي متمثلة في النقص الكبير في احتياجات المجتمع من الأصول العقارية على اختلاف أنواعها وفي ندرة عمليات تجديد رأس المال العقاري المتقادم وهو ما جعل الطابع العمراني لتلك

---

(٨) انظر: نفس المرجع السابق، ص ٨٨-٩٨.

(٩) راجع في نظرية فائض القيمة ونقدها: د. محمد لبيب شقير، مرجع سابق، ص ٢٠٤-٢٠٧، ٢١٢-٢١٣.

(١٠) انظر: د. محمد لبيب شقير، مرجع سابق، ص ١٩٥-٢١١.

المدن يختلف تماما عنه لمدن الدول غير الاشتراكية.

واستمر تطور الفكر الاقتصادي الى ما نراه اليوم مع ظهور أفكار تصحيحية لبعض أفكار التقليديين دعت الدول الى التدخل بعض الشيء لا لالغاء الحرية الاقتصادية ولكن لتوجيهها فقط والحد من سلبياتها في بعض المواضع.

تلك كانت وقفات قصيرة في مسيرة التاريخ والفكر الاقتصادي للانسان وابراز لبعض معالمه الرئيسية استطعنا أن نلمس من خلالها شكل تطور النشاط العقاري ذلك النشاط الانتاجي الأساسي في حياة المجتمعات البشرية وكيف بدأ مع بدء الانسان ووجد متطورا في أقدم الحضارات واستمر مترددا بين تقدم وتأخر الى وقتنا الحاضر الذي يبرز فيه هذا النشاط كواحد من أهم الأنشطة الاقتصادية التي يتوجه إليها الأفراد لاستثمار أموالهم.

كما ونلاحظ أن هذا النشاط تطور بصورة تشابه صورة تطور الانشطة الأخرى، فقد بدأ بسيطا يتم من أجل اشباع حاجة الفرد الخاصة من العقار سواء كان فردا عاديا يريد أن يقيم لنفسه بيتا أو فردا تاجرا أو مزارعا أو حرفيا يريد أن يقيم لنفسه بعض المرافق التي يحتاجها لمزاولة عمله، ثم تطور عندما اتخذه البعض ميدانا للكسب وتنمية المال فصار نشاطا مستقلا يتخصص فيه البعض بعد أن كان مندمجا مع أنشطة أخرى أي أنه مر كالانشطة الاقتصادية الاخرى بمرحلة اللاتخصص ثم مرحلة التخصص التي نشاهده فيها اليوم وقد أحدث ثورة عمرانية كبيرة تظهر آثارها في ذلك التنظيم والتقسيم الدقيق للأرض الذي يراعى فيه كل غرض أو استخدام من استخدامات العقار،وفي ذلك الامتداد العمراني الواسع الذي نجد فيه أنواع شتى من الأبنية والصروح الصغيرة والضخمة والخاصة والعامة والتقليدية والحديثة التي لم يعرف لها الانسان مثيلا من قبل كمباني المكاتب الشاهقة

الارتفاع ومجمعات الشقق السكنية الضخمة التي يحتل بعضها مساحة قرية صغيرة في الماضي والمدارس والمستشفيات المحكمة التصميم والانشاء والطرق الواسعة والجسور المعلقة بكتلها الخرسانية الضخمة وغيرها.

ولعل من أهم الاسباب التي حفزت الاستثمار العقاري وساعدت على تطوره الى صورته الحديثة التي نراها اليوم من تنوع في اشكال العقارات وتعدد في طرق وأساليب ذلك الاستثمار:

أولا: قيام الثورة الصناعية في أوروبا والتي كان من نتائجها حدوث هجرة كبيرة للسكان من الأرياف الى المدن بعد أن أغرتهم المصانع وأجورها المرتفعة وفرص العمل العديدة بالمقارنة مع انخفاض الدخل وقلة فرص العمل التي كانوا يعانون منها في الريف. وقد تسبب سيل الهجرة هذا الى المدن في ظهور مشكلة المساكن عندما لم تكف العقارات الموجودة لايواء التزايد المفاجىء في عدد السكان،وظهرت الاحياء البائسة لسكنى العمال والفقراء القريبة من المصانع وأماكن العمل والتي اتسمت بضيق طرقاتها وكثرة قاطنيها وتدهور مساكنها،ولاعجب في ذلك فقد دلت بعض الاحصاءات على أن سكان المدن خلال القرن التاسع عشر كانوا يمثلون أكثر من ٥٠٪ من مجموع السكان في الدول الاوروبية التي قامت فيها الثورة الصناعية حيث بلغت نسبة سكان المدن في انجلترا حوالي ٧٥٪ من مجموع السكان في حين كانت تلك النسبة في ألمانيا ٦٥٪ وفي فرنسا ٥٥٪[١١].

فإذا كانت مشكلة نقص العقارات الأخرى أيضا غير السكنية

---

(١١) انظر:

- د. علي لطفي، **التاريخ الاقتصادي**، ب ط، (القاهرة: المطبعة الكمالية، ١٩٦٨)، ص ٧٢-٧٣؛
- د. محمد عبدالعزيز عجمية، د. محمد محروس اسماعيل، **الوجيز في التطور الاقتصادي**، ب ط، (الاسكندرية: دار الجامعات المصرية، ١٩٧٦)، ص ٦٥،١٠٥-١٠٦.

التي يحتاجها العاملون في الأنشطة الاقتصادية المختلفة من حرفيين وتجار وغيرهم نتيجة من نتائج الثورة الصناعية أيضا، بالاضافة إلى حدوث ارتفاع في مستوى الدخول ندرك أنه كان هناك تزايد كبير في الطلب على مختلف أنواع العقار شجع الكثيرين على اقتحام المجال العقاري بعد أن أصبح مجالا جيدا للكسب وتنمية الثروة.

ثانيا: اتجاه الدول الى تنظيم وتخطيط مدنها تخطيطا هندسيا دقيقا يتضمن تحديد استخدامات الأرض في نواحي المدينة المختلفة، فتحدد مناطق السكن في المدينة ومناطق النشاط الصناعي والمناطق التجارية والمناطق الزراعية حول المدينة وهكذا. وهذا التخطيط والتنظيم الدقيق الذي يحدد استخدامات مناطق المدينة وما حولها في الحاضر وفي المستقبل المنظور يسّر على المستثمر عملية اعداد الدراسة لمشروعات الاستثمار العقاري لتمكنه من قياس فرص وإمكانيات نجاح مشروعه مقدما، فيقدم مثلا على شراء المساحات الكبيرة من الأرض الفضاء في منطقة معينة وتكليف المكاتب الهندسية بتخطيطها وتنظيمها لتكون مشروعا اسكانيا معينا بعد أن علم سلفا تخصيص الدولة تلك المنطقة لأغراض التوسع الاسكاني وليس الصناعي أو الزراعي وعلم أيضا من الدولة الاستخدامات التي خصصت لها المناطق المجاورة كذلك مما يجعله مدركا لنوع الطلب الذي سيوجد مستقبلا، وهل سيكون طلبا على شقق صغيرة للعزاب أم كبيرة للمتزوجين أو غير ذلك من أنواع العقار وهكذا.

ثالثا: تعدد مصادر التمويل التي تمكن المستثمر العقاري بها من الحصول على التمويل الكافي للاستثمار في المجال العقاري الذي يتطلب رؤوس أموال ضخمة بسبب طبيعة سلعة العقار الكبيرة الحجم

والباهظة التكاليف، بعد أن كانت المصادر المتاحة في السابق لا تكفي إلا للقيام بالمشروعات الصغيرة الحرفية أو التجارية أو الزراعية في الغالب.

فقد شهدت العقود المتأخرة من تاريخ الانسان الاقتصادي تطورا كبيرا في كل من حجم الثروة الفردية وفي وسائل وأساليب تجميعها من الافراد، حيث حققت معدلات الدخل الفردي السنوي زيادات كبيرة بينما ظهرت إلى الوجود مؤسسات لم تكن موجودة من قبل أحدثت قفزة كبيرة في قدرات المجتمع الاقتصادية الا وهي مؤسسات الوساطة المالية (Finanical Intermediaries) من مصارف وصناديق ادخار وشركات استثمار وغيرها من المؤسسات التي تعمل كأوعية تتجمع فيها رؤوس الأموال مهما صغرت ومن ثم توجه نحو مجالات الاستثمار المختلفة.

رابعا: تطور نظرة الناس إلى شكل العقارات والمواد المستخدمة في انشائها والأغراض التي تقام من أجلها وظهور أفكار جديدة في ذلك. فمن حيث الشكل صارت الأبنية تقام وفق مقاييس وأفكار جديدة كفكرة استخدام التوسع العمودي لا الافقي في اقامة ما يحتاج إليه من مساحة مبنية وغيرها من الأفكار ومن حيث مواد البناء فقد استبدلت بمواد البناء القديمة من طين وحجارة وخشب مواد أخرى جديدة أكثر ملاءمة لتطور متطلبات الانسان في عقاره من اسمنت وحديد والمنيوم وزجاج وغيرها. أما من حيث الأغراض التي صارت تقام من أجلها العقارات فقد تعددت وظهرت أفكار جديدة أيضا في هذا الجانب أدت إلى ظهور عقارات جديدة كالأبنية الكبيرة المقامة للأعمال الادارية فقط والمسماة بأبراج المكاتب، والأبنية الحديثة المقامة لغرض التسوق فقط والتي تعرف بمراكز التسوق، وكالأبنية المصممة تصميما خاصا بغرض

استخدامها كمستشفيات كبيرة أو جامعات أو مختبرات ومراكز بحث علمي وغيرها، حيث أدى كل ذلك التطور في نظرة الانسان وأفكاره إلى نمـو الاستثـمار العقاري واكتسابه لأساليب وطرق جديدة جعلته على الصورة المعقدة التي نراها اليوم.

الفصـــل الثانـــي

تعريف الاستثمار العقاري وأصله في الشريعة الاسلامية

المبحث الأول: تعريف الاستثمار العقاري

المبحث الثاني: أصل الاستثمار العقاري في الشريعة الاسلامية

مقدمــــة

إن الادراك القاصر لحقيقة ما، لا ينبني عليه إلا تصور مشوش وبناء ركيك لا يلبث أن ينهار. . ومن أجل ذلك وجب على الباحث في هذا الموضوع، وعلى المستثمر المسلم في هذا المجال، تحديد أو الكشف عن قضية مبـدئية وهي: ما هو الاستثمار العقاري بالضبط؟ وهل له مكان في الاسلام؟

وقد تم عقد هذا الفصل لبحث هذه القضية، على أن يخصص المبحث الأول منه للبحث عن تعريف محدد لهذا النشاط الاقتصادي بحيث يخصص المطلب الأول منه للتعريف في حين نتأكد في المطلب الثاني منه من مدى صحة تسميته «بالاستثمار العقاري».

أما المبحث الثاني من هذا الفصل فيختص بالبحث عن شرعية هذا النشاط الاقتصادي، وتتبع مبادئه وأصوله.

ولا تخفى أهمية الـتركيز على هذه الجـوانب على المتتبـع لجهود انعـاش العمـل بالاقتصـاد الاسـلامي فكـرا وممارسة ليستعيد العالم الاسلامي مكانته وقيادته للعالم أجمع. إذ تمر هذه الجهود الآن بمرحلة التـأصيل والتوثيق والتي يجب أن يكون الاساس فيها الحقائق الثابتة بالكتاب والسنة الصحيحة والأدلة الأخرى المعتبرة.

المبحث الأول
تعريف الاستثمار العقاري

المطلب الأول: تعريف الاستثمار العقاري

خلت المراجع التي أطلعت عليها في الاستثمار بوجه عام أو الاستثمار العقاري بالأخص من تعريف خاص بالاستثمار العقاري وإن كثرت التعريفات للاستثمار عموما. لذلك لزم العمل على اقتراح تعريف مناسب لهذا النشاط الاقتصادي بحيث يكون جامعا مانعا في الدلالة عليه.

وتحقيقا لهذا الهدف سيتم البحث أولا في تعريف «الاستثمار»، ثم تعريف «العقار» ليتسنى لنا فيما بعد بلورة تعريف خاص بالاستثمار العقاري تتوفر فيه الشروط العلمية للتعريف*.

أولا: تعريف «الاستثمار»:

تكاد تتعدد تعريفات الاستثمار بتعدد من بحث وصنف فيه وقد اختلفت صياغات تلك التعاريف وإن تشابه أكثرها في المعنى والمضمون.

(*) وهي: أن يكون التعريف جامعا لجميع أفراد المعرف مانعا من دخول غيرها فيه، أي مساو تماما للمعرف لا هو بالأعم منه ولا هو بالأخص منه ولا هو بالجزء منه ولا هو بالمباين له. وأن يكون ظاهرا جليا غير خفي أو غامض. وأن لا يكون بألفاظ مجازية من غير قرينه. وأن لا تتوقف معرفته على معرفة المعرَّف، أي يكون خاليا من الدور. وأن لا يكون بألفاظ مشتركة من غير قرينة. وأن يكون خاليا من «أو» التي للشك. انظر: أحمد الدمنهوري، **ايضاح المبهم من معاني السلم في المنطق**، ط. الأخيرة (القاهرة: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، ١٣٦٧/١٩٤٨)، ص٩؛
- عبدالرحمن الميداني، **ضوابط المعرفة وأصول الاستدلال والمناظرة**، ط. الثانية (دمشق: دار القلم، ١٤٠١/١٩٨١) ص ٥٥-٥٧.

وباستعراض مجموعة منها يتضح معنى الاستثمار ويتسنى لنا اختيار التعريف المناسب.

يعرف الاستثمار بأنه:

«تشييد أو تصنيع أصل رأسمالي جديد»[1].

أو «وضع أي شيء في استخدام بغرض الحصول على دخل أو قيمة أخرى»[2]

أو «أي توظيف لرأس المال توقعا لكسب، سواء في عمل تجاري، أو حقل أو عقار أو سندات أو أسهم أو بضاعة أو تعليم.. إلخ»[3].

وهكذا نجد أن التعريفات السابقة بصيغها المتعددة قد شرحت لنا طبيعة هذا النشاط.

إن الاستثمار ليس عملية اقتطاع وكنز جزء من الثروة وحفظه من الاستهلاك، فهذا انما يطلق عليه ادخار. ولكن الاستثمار هو دفع للثروة في عملية انتاجية، فهو توجيه، وتخصيص، ورصد، وتوظيف، وإعمال جزء من الناتج السابق، أي الثروة، في عملية **إيجاد** ناتج جديد، .

وكمناقشة للتعاريف السابقة بغرض تقويمها واختيار الأنسب، يمكن القول إن المتأمل فيها يلحظ بعض القصور كعدم ذكر الغرض من الاستثمار أحيانا وعدم الاختصار أحيانا اخرى. والصحيح هو أن

---

(١) د. سامي خليل. **مبادىء الاقتصاد الكلي**، ط الثانية، (الكويت: مؤسسة الصباح ومكتبة النهضة العربية، ١٤٠٣/١٩٨٣)، ص ٣١٠.

(٢) Norman D. Moore, **Dictionary of Business, Finance, and Investment** 2nd.ed. (Ohio: Investor's Systems Inc., 1976), p.219.

(٣) I bid, P. 489

يكـون التعـريف جامعـا مانعـا محتويا على كل اجزاء المعرف وبعبارة موجزة. ويقترح الآتي:

الاستثمار هو «تنمية الثروة بتحويلها إلى أصل منتج»

«فتنمية» تعني التكثير والزيادة. والقيام بتنمية أي شيء تؤدي إلى تعاظمه. وبها يدخل تنمية كل شيء.

و«الثروة» قيد في التعريف يُخرج تنمية كل الأشياء ما عدا الثروة، حيث تخرج تنمية الأشياء المعنوية مثل العلم والايمان مثلا، وتبقى تنمية الثروة التي هي في المصطلح الاقتصادي: مجموع الأموال الاقتصادية، أي السلع التي لها قيمة في السوق، والتي توجد لدى الفرد أو المجتمع في لحظة معينة. تميزا لها عن الأموال غير الاقتصادية التي لوفرتها ليس لها قيمة في السوق كالهواء ونحوه[٤].

و«بتنمية الثروة» يدخل تنمية الثروة بكل طريق، بالانتاج وبغير الانتاج، كسؤال الناس أو مزاولة أعمال محرمة كالمقامرة والسحر وما إلى ذلك

و «بتحويلها إلى أصل منتج» قيد في التعريف يخرج به تنمية الثروة بكل الطرق ما عدا طريق واحد فقط وهو تحويل نفس الثروة إلى أصل، أي مال، منتج كتحويل دنانير ذهب إلى مصنع ينتج اطارات مثلا.

---

(٤) انظر:
- د. أحمد جامع، **النظرية الاقتصادية**، ط الثالثة، (القاهرة: دار النهضة العربية، ١٩٧٧)، جـ١، ص٢٥-٢٧؛
- د. حسين عمر، **موسوعة المصطلحات الاقتصادية**، ب ط (جدة: دار الشروق، ب س)، ص٨٦.

فيكون الاستثمار بموجب هذا التعريف تثميرا للمال عن طريق ادخاله في عملية انتاجية بحيث تكون النتيجة النهائية لهذه العملية بقاء واستمرار وجود أصل المال، بالاضافة إلى ولادة مال جديد في صورة منتج اقتصادي.

ومن أمثلة هذه العملية قيام صاحب ألف دينار أو أحجار كريمة بشراء بضاعة من بقعة ما من بقاع الأرض وجلبها إلى بقعة أخرى حيث يختلف سعرها بين السوقين ثم بيعها، مما يؤدي إلى حصوله على ربح مقداره ٢٠٠ دينار مثلا اضافة إلى الأصل وهو ١٠٠٠ دينار، أي حدوث زيادة ونمو في ثروته.

مزايا التعريف:

١ - كونه مختصرا.

٢ - يفصح عن القصد من هذه العملية وهو «تنمية الثروة»، في حين لا تفصح بعض التعاريف السابقة عن ذلك.

ثانيا: تعريف العقار:

العقار نوع من الأموال يقابل المنقول منها. وهو عبارة عن الأرض، وما فيها من خيرات، وما عليها من اضافات انشائية من صنع الانسان. وتعريفا له يمكننا القول أن العقار هو:

«كل شيء مستقر بحيزه، ثابت فيه، لايمكن نقله منه دون تلف»[٥]

فهو اذا، بعبارة أخرى، الثروة الثابتة غير القابلة للنقل كالبيت، والتي تقابل الثروة غير الثابتة، والقابلة للنقل كالسيارات والمجوهرات والسلع.

---

(٥) عبدالرزاق أحمد السنهوري، **الوسيط في شرح القانون المدني**، ب ط (القاهرة: دار النهضة العربية، ١٩٧٠)، جـ٨، ص١١.

وعلى ذلك، وبموجب التعريف أعلاه، يشمل العقار ما يلي:

«١- الأرض: وتشمل سطحها، وباطنها، فإذا اقتلع شيء من سطحها أو باطنها صار منقولا.

٢ - النبات: ويشمل كل ما هو نابت في الأرض لم يقتلع.

٣ - المباني والمنشآت: وتشمل كل المباني والمنشآت متى اندمجت في الأرض. أما مواد البناء والتي لم تندمج بعد فهي منقول. والاكشاك والخيام وكل المنشآت المتنقلة تعتبر منقولا لا عقارا»[٦] اذا لم تخصص للبقاء في الأرض.

كما أن كل ما تم تثبيته في المباني يعتبر عقارا، وإن أمكن نقله دون تلف، كسخانات المياه والمغاسل وما شابهها، ويسمى هذا النوع «عقار بالتخصيص» ليصبح العقار ككل نوعين رئيسيين: عقار بطبيعته، وعقار بالتخصيص[٧]

وبعد تعريف كل من «الاستثمار» و «العقار» يتبلور لدينا تعريف للاستثمار العقاري هو:

«تنمية الثروة بتحويلها الى أصول منتجة على هيئة أراض ومبان متاحة للاستغلال لمختلف الأغراض»

ويلحق بالمباني بالطبع ما يضاف اليها من أدوات وأجهزة ومزروعات وما إلى ذلك.

---

(٦) نفس المرجع السابق، ص ٢٠ - ٢٩.

(٧) أنظر: نفس المرجع السابق، ص ١٩.

المطلب الثاني: تحقيق صحة التسمية «بالاستثمار العقاري»:

بعد تحديد تعريف النشاط المتمثل في توظيف الأموال في الاراضي والمباني للمحافظة عليها وتنميتها، تبقى مسألة تتعلق باسم المعرّف (الاستثمار العقاري) وهي مدى صحة اطلاق اسم «الاستثمار العقاري» عليه من وجهة نظر الاقتصاد الاسلامي؟ سواء من الناحية اللغوية أو من الناحية الشرعية.

فهل كلمة «استثمار» وكلمة «عقار» تعبران حقيقة عن ذلك النشاط في اللغة وفي الشرع أم لا؟

أولا: تحقيق استعمال لفظ «استثمار» في اللغة وفي الشرع :-

بالكشف عن استخدام هذا اللفظ في اللغة نجد أن ابن منظور رحمه الله يقول في لسانه: «والثّمر حَمْل الشجر. وأنواع المال والولد»[٨] وقال: «ثمَّرَ ماله: نمّاه. يقال ثمّر الله مالك أي كثّره. وأثمر الرجلُ أي كَثرُ مالُه»[٩].

وبما أن صيغة «استفعل» تعني في اللغة طلب الشيء، كقوله تعالى: ﴿استشهدوا﴾ ﴿استسقى﴾، فإن كلمة استثمار لها أصل في اللغة وتستعمل للتعبير عن تنمية الثروة وزيادتها.

وبذلك فإن استخدام لفظ «استثمار» للدلالة على ذلك النشاط المتمثل في تنمية الثروة هو استخدام صحيح لغة.

(٨) محمد بن مكرم بن منظور، لسان العرب، ب ط (بيروت: دار صادر، ب س) جـ٤، ص١٠٦.
(٩) جـ٤، ص١٠٧.

وبالكشف عن كلمة استثمار، أو أصلها في مصطلح الشرع نجد أن كلمة «ثمر» مستخدمة في الكتاب العزيز في كثير من الآيات كقوله تعالى: ﴿**وكان له ثمر فقال لصاحبه**﴾[10] وغيرها، فإذا استخدم مشتق صحيح منها مثل «استثمر» للتعبير مجازا عن طلب الثمرة في مال ما فإن ذلك الاستخدام لن يكون فيه مخالفة لأصل المعنى الوارد في لغة الشرع.

وعلى ذلك فاستخدام لفظ استثمار ايضا للدلالة على النشاط السابق استخدام صحيح شرعا.

ثانيا: تحقيق استعمال لفظ «عقار» في اللغة وفي الشرع:

بتتبع وجود هذا اللفظ، أو أصله، في اللغة العربية، والمعنى الذي استعمل فيه نجد أن هذا اللفظ موجود بعينه في اللغة العربية، ومستعمل أيضا للأرض والبناء وتوابعهما، الأمر الذي يصحح استعماله في التسمية الحالية ولتلك الاشياء بعينها أيضا.

قال صاحب اللسان: «العَقْر والعَقَار: المنزل والضيعة، يقال ماله دار ولا عقار، وخص بعضهم بالعقار النخل. يقال للنخل خاصة من بين المال: عَقارُ. . العقار بالفتح، الضيعة والنخل والأرض ونحو ذلك. والمُعْقِر: الرجل الكثير العقار، وقد أعقر. قالت أم سلمة لعائشة، رضي الله عنها، عند خروجها إلى البصرة: سَكَّنَ الله عُقَيْراكِ فلا تُصْحِريها أي أسكنك الله بيتك وعَقارَكَ وسترك فيه فلا تبرزيه. .»[11].

فاستعمال لفظ «عقار» اذا للدلالة على تلك الأشياء، استعمال صحيح من ناحية اللغة.

(١٠) سورة الكهف، الآية ٣٤.

(١١) ابن منظور، مرجع سابق، جـ٤، ص٥٩٧.

لكن الجدير بالذكر، وقبل الكشف عن وجود واستخدام هذا اللفظ في الشرع، ان الباحث يكتشف ان استخدام العرب للفظ عقار للدلالة على الأرض والبناء وتوابعهما، استخدام في محله حقا، وهو إن دل على شيء فانما يدل على عمق فهمهم وادراكهم لطبيعة الاشياء من حولهم، وعظم بلاغتهم، ووصفهم وتسميتهم للاشياء بما تستحق فعلا من اسماء وأوصاف. يقول ابن منظور رحمه الله في معجمه اللغوي «لسان العرب»:

«**عُقْرُ النار**: أصلها الذي تأجج منه، وقيل: معظمها ومجتمعها ووسطها، . . وعُقْر كل شيء: أصله. وعُقْر الدار: أصلها، وقيل وسطها، وهو محلة القوم [أي البقعة التي يحلون فيها فيكون سكنهم ومعيشتهم فيها]. وفي الحديث: ما غزي قوم في عقر دارهم إلا ذلوا؛ عقْر الدار، بالفتح والضم: أصلها؛ ومنه الحديث: عقر دار الاسلام الشام أي أصله وموضعه، كأنه اشار به إلى وقت الفتن أي يكون الشام يومئذ أمنا منها وأهل الاسلام به أسلم. قال الاصمعي: عُقْر الدار أصلها في لغة الحجاز، فأما أهل نجد فيقولون عَقْر، ومنه قيل: العقار وهو المنزل والأرض والضياع»[١٢].

وقال أيضا: «وعقار كل شيء خياره»[١٣] أي إن عقر الشيء في الأصل هو: مركزه ووسطه ومجتمعه وأهم جزء فيه.

فإذا وجدنا أن العرب استعملوا هذا اللفظ الذي يعني في الأصل كل تلك المعاني، للدلالة على الأرض والمباني وتوابعهما تلك الثروة الحقيقة مع علمنا بطبيعة هذه الأشياء وأهميتها للانسان واعتماده عليها ونفاسة قيمتها وغلو أثمانها وبقائها فترة طويلة من الزمن أطول من عمر مالكها وغيرها من

(١٢) جـ٤، ص ٥٩٦.

(١٣) جـ٤، ص ٥٩٧.

الخصائص التي تقدم بحثها، أمكننا أن نقرر بكل اطمئنان مدى ادراكهم الكامل لطبيعة وحقيقة كل ما حولهم من الاشياء، وقوة فصاحة وبلاغة لسانهم.

وتتمة لتحقيق صحة استخدام لفظ «عقار» نتتبع وجوده من مصطلح الشرع والمعنى الذي استخدم له. حيث نجد بالبحث، أن هذا اللفظ موجود في لغة الشرع أيضا ومستعمل كذلك للدلالة على نفس تلك الأموال، فقد ورد استعماله في أحاديث عدة لرسول الله ﷺ منها ما رواه أبو هريرة عنه عليه الصلاة والسلام: «**اشترى رجل من رجل عقارا له فوجد الرجل الذي اشترى العقار في عقاره جرة فيها ذهب، فقال الذي اشترى العقار خذ ذهبك مني إنما اشتريت منك الأرض ولم ابتع منك الذهب. وقال الذي باع الارض انما بعتك الارض وما فيها فتحاكما إلى رجل [وهو داود النبي عليه السلام - رجح ذلك ابن حجر في شرحه] فقال الذي تحاكما إليه ألكما ولد؟ فقال أحدهما لي غلام وقال الاخر لي جارية، قال انكح الغلام الجارية وانفقوا على انفسهما منه وتصدقا**»[١٤].

كما استعمله فقهاء الامة أيضا، وما زالوا للدلالة على الأراضي والابنية كقول ابن رشد رحمه الله في بدايته في كتاب الشفعة: «.. **فتحصيل** مذهب مالك انها [اي الشفعة] في ثلاثة أنواع: احدها مقصود، وهو العقار من الدور والحوانيت والبساتين، والثاني ما يتعلق بالعقار مما هو

---

(١٤) أخرجه البخاري في كتاب أحاديث الأنبياء، الباب الأخير، جـ٦، ص ٥١٢-٥١٣ من فتح الباري شرح صحيح البخاري لأحمد بن علي بن حجر العسقلاني، بتحقيق محمد فؤاد عبدالباقي، ب ط (بيروت: دار المعرفة، ب س).
وأخرجه مسلم في كتاب الأقضية، باب استحباب اصلاح الحاكم بين الخصمين، جـ٣، ص ١٣٤٥ من صحيح مسلم، بتحقيق محمد فؤاد عبدالباقي، ط. الأولى (بيروت: دار احياء التراث العربي، ١٣٧٥/١٩٥٥).

ثابت لا ينقل ولا يحول، وذلك كالبئر ومحال النخل . . . »[١٥] .

وبذلك نجد أن استعمال لفظ «عقار» للدلالة على تلك الأموال استعمال صحيح في لغة الشرع ايضا .

والنتيجة التي نخلص بها من هذا المطلب أن : اطلاق تسمية «الاستثمار العقاري» على ذلك النشاط الاقتصادي المحدد بالتعريف الـذي هو تنمية الثروة بتحويلها إلى أصول منتجة على صورة أراض ومبان متاحة للاستغلال لمختلف الأغراض، اطلاق واستعمال صحيح لغة وشرعا .

(١٥) محمد بن أحمد بن محمد بن رشد القرطبي، **بداية المجتهد ونهاية المقتصد**، ط. الثانية (القاهرة: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، ١٣٧٠/١٩٥٠) جـ٢، ص٢٥٧ .

المبحـــث الثانـــي
أصل الاستثمار العقاري في الشريعة الاسلامية

إن المتأمل لكتاب الله عز وجل وسنة رسوله محمد ﷺ القولية والفعلية والتقـريرية يجـد أن النشاط الاقتصادي المتمثل في شراء وبيع وبناء العقارات المختلفة من أراض ومبان كان موجودا في زمن التشريع ونزول الوحي كما استمر وجوده وتطوره في مجتمع ا لخلفاء الراشدين من بعد النبي ﷺ.

بل إن الاستثـمار العقـاري لم يكن نشاطا اقتصاديا أقر وجوده رسول الله ﷺ فحسب، بل وكان محل اهتمام وتشجيع وتوجيه منه عليه الصلاة والسلام، وذلك لادراكه للمصلحة الظاهرة التي يحققها هذا الاستثمار للمجتمع الاسلامي بتكوين الرصيد الضروري الذي يحتاجه المجتمع من تلك الاصول الرأسمالية الحيوية التي يقوم على وجودها سائر الأنشطة الاقتصـادية الأخرى والتي يقوم عليها بدورها وجود المجتمع الانساني واستيطانه في البقعة التي اختارها.

وإذا بدأنا بكتاب الله عز وجل نجد قوله تعالى: ﴿**هو الذي خلق لكم ما في الأرض جميعـا**﴾[1] وهي كما نرى آية عامة في إباحة سائر الأمـوال والأنشـطة على الأرض. والعقـار والاشتغال به بعض مما في الأرض، وبالتالي فهو مخلوق للانسان مباح له. ولم يرد في كتاب الله عز

---

(١) سورة البقرة، الآية ٢٩.

وجل وسنة نبيه ﷺ ما يخصص العموم في الآية السابقة ويخرج العقار وتطويره وتداوله من دائرة الاباحة، بل على العكس ورد ما يؤكد تلك الاباحة ويشجع الانسان على الاهتمام بالعقار وتطويره كما سنرى بعد قليل.

أما اذا بحثنا في سنة المصطفى عليه الصلاة والسلام نجد أولا أن النبي ﷺ قد قدم المدينة والناس فيها كما في مكة يتداولون الأراضي والمباني بيعا وشراء ويعمرون الابنية المختلفة، فلم ينكر عليهم هذا النشاط الاقتصادي بل أقرهم عليه.

ففي الأثر عن زرارة بن أوفى «أن سعد بن هشام بن عامر أراد أن يغزو في سبيل الله فقدم المدينة فأراد أن يبيع عقارا له بها فيجعله في السلاح والكراع (اي الخيل) ويجاهد الروم حتى يموت فلما قدم المدينة لقي اناسا من أهل المدينة فنهوه عن ذلك واخبروه أن رهطا ستة ارادوا ذلك في حياة نبي الله ﷺ فنهاهم نبي الله ﷺ وقال أليس لكم في أسوة؟ فلما حدثوه بذلك راجع امرأته وكان قد طلقها..»[٢].

والشاهد قوله: «فأراد أن يبيع عقارا له بها..» الذي يدل وغيره من الآثار على أن بيع وشراء الدور وتداول العقارات اجمالا ومباشرتها بالتطوير والاعمار كان نشاطا اقتصاديا معروفا ومشروعا في زمنه ﷺ.

ولعل أول ما عمله النبي ﷺ عند قدومه المدينة إبرامه لصفقة عقارية! فقد جاء في صحيح البخاري رحمه الله تعالى عن عروة بن الزبير رضي الله عنه في حديث طويل عن الهجرة: «.. ثم ركب (أي

(٢) أخرجه مسلم في كتاب صلاة المسافرين وقصرها، باب جامع صلاة الليل، جـ١، ص ٥١٢، من صحيح مسلم، طبعة دار احياء التراث العربي.

النبي ﷺ) راحلته. فسار يمشي معه الناس حتى بركت عند مسجد الرسول ﷺ بالمدينة. وهو يصلي فيه يومئذ رجال من المسلمين. وكان مربدا للتمر، لسهل ولسهيل غلامين يتيمين في حجر سعد بن زرارة فقال رسول الله ﷺ حين بركت راحلته: هذا إن شاء الله المنزل. ثم دعا رسول الله ﷺ الغلامين فساومهما بالمربد ليتخذه مسجدا. فقالا بل نهبه لك يا رسول الله فأبى رسول الله أن يقبله منهما هبة حتى ابتاعه منهما ثم بناه مسجدا، وطفق رسول الله ﷺ ينقل معهم اللبن في بنيانه..»[٣] إلى آخر الحديث.

وليس في ذلك دلالة على وجود ومشروعية النشاط العقاري في زمنه ﷺ فحسب، بل وعلى اقراره ايضا لمالية العقار ولشرعية الملكية الخاصة له، حيث أنه لم يقبل أخذ العقار من أصحابه إلا بثمنه مع أنه كان يريده لا ليتاجر فيه ولكن ليقيم عليه أهم مرافق الدولة - وهو مسجده عليه الصلاة والسلام، ليعلم ولاة الأمر من بعده ان الملكية في الاسلام مصونة وأن لا شيء يخرج عن ملك صاحبه إلا برضاه.

وبعدأن أكد عليه الصلاة والسلام شرعية الملكية الخاصة للعقار حذر الناس من مغبة الاعتداء على العقار وبين لهم حرمته الخاصة عند الله تعالى وذلك ليحقق لكل مستثمر عقاري الامان الكامل ويدفع عنه كل من تسول له نفسه غصب عقاره سواء كان من عامة الناس أو الولاة.

فعن محمد بن ابراهيم بن الحارث عن ابي سلمة بن عبدالرحمن

(٣) اخرجه البخاري في كتاب مناقب الأنصار، باب هجرة النبي ﷺ وأصحابه الى المدينة، جـ٧، ص ٢٣٩-٢٤٠ من فتح الباري، طبعة دار المعرفة.

رضي الله عنه ـ وكانت بينه وبين اناس خصومة في ارض فدخل على عائشة فذكر لها ذلك ـ فقالت: «يا أبا سلمة اجتنب الارض فإن رسول الله ﷺ قال: «**من ظَلَمَ قيد شبر من الأرض طوّقهِ من سبع أَرَضين**»[٤].

وعن سعيد بن زيد بن عمرو بن نفيل أن أروى خاصمته في بعض داره فقال دعوها واياها، فإني سمعت رسول الله ﷺ يقول: «**من أخذ شبرا من الارض بغير حقه، طوّقه في سبع أَرَضين يوم القيامة. اللهم ان كانت كاذبة فاعم بصرها واجعل قبرها في دارها. قال فرأيتها عمياء تلتمس الجدر تقول: اصابتني دعوة سعيد بن زيد. فبينما هي تمشي في الدار مرّت على بئر في الدار فوقعت فيها فكانت قبرها**»[٥].

وعن ابن عمر رضي الله عنهما قال: قال النبي ﷺ: «**من أخذ من الأرض شيئا بغير حقه خسف به يوم القيامة إلى سبع أرضين**»[٦].

بل إنه عليه الصلاة والسلام في رواية لأحمد عن سعيد بن زيد جعل من يُقتل وهو يدفع الظالم عن أرضه أو أي من أمواله شهيدا عندما قال: «**من قُتل دون ماله فهو شهيد و من ظَلَم من الأرض شبرا طوّقه من سبع أرضين**»[٧].

(٤) اخرجه البخاري من كتاب المظالم الغصب، باب اثم من ظلم شيئا من الأرض. جـ٥، ص ١٠٣ من **فتح الباري**، طبعة دار المعرفة.
وأخرجه مسلم في كتاب المساقاة، باب تحريم الظلم وغصب الأرض وغيرها، جـ٣، ص١٢٣٢، من **صحيح مسلم**، طبعة دار احياء التراث العربي.

(٥) أخرجه البخاري في كتاب المظالم والغصب، باب اثم من ظلم شيئا من الأرض، جـ٥، ص١٠٣ من **فتح الباري**، طبعة دار المعرفة.
وأخرجه مسلم في كتاب المساقاة، باب تحريم الظلم وغصب الأرض وغيرها، جـ٣، ص١٢٣٠ـ١٢٣١ من **صحيح مسلم** طبعة دار احياء التراث العربي.

(٦) أخرجه أحمد في مسنده، جـ٢، ص٩٩، طـ الأولى (بيروت: المكتب الاسلامي ودار صادر، ١٣٨٩/١٩٦٩).

(٧) جـ١، ص١٨٧، طبعة المكتب الاسلامي ودار صادر.

أليس في ذلك ترسيخ لحرمة هذا النوع من الأموال ودلالة على مبلغ ما له من احترام في قلوب المسلمين وعلى انصراف الناس الى الاشتغال به باطمئنان وهو ما كان واقعا ماثلا في اقتصاد دولة النبي ﷺ في المدينة.

أما تأجير العقارات فقد كان موجودا في زمنه ﷺ وكان الناس يؤجرون ويستأجرون العقارات على اختلاف أنواعها.

فقد أخبر كثير من الصحابة كعبدالله بن عباس وسعد بن أبي وقاص وزيد بن ثابت وجابر بن عبدالله رضوان الله عليهم، أن الناس كانوا يؤجرون الأرض في زمن النبي ﷺ دون أن ينهاهم النبي ﷺ أو يغير تعاملهم في ذلك سوى حثه على بذل الأرض الزائدة عن حاجة المسلم لأخيه المسلم تصدقا واحسانا، كما ذكر ابن عباس، دون أجرة أو نصيب من الناتج، وسوى نهيه في المزارعة عن اشتراط صاحب الارض لنفسه ما يخرج من ناحية معينة منها لانطوائه على مقامرة وظلم، وأن يكتفي بأجرة معلومة من ذهب أو ورق ونحوه.

روى عن سعد بن أبي وقاص رضي الله تعالى عنه: «كنا نكرى الأرض بما على السواقي من الزرع وما سعد بالماء منها، فنهانا رسول الله ﷺ عن ذلك وأمرنا أن نكريها بالذهب والفضة»[٨]. كما أخرج مسلم عن حنظلة بن قيس أنه «سأل رافع بن خديج عن كراء الأرض فقال نهى رسول الله ﷺ عن كراء الأرض، قال فقلت أبا لذهب والورق؟ فقال: أما بالذهب والورق فلا بأس به»[٩] *.

(٨) أخرجه أبو داود في كتاب البيوع، باب المزارعة، جـ٣، ص٦٨٤-٦٨٥ من سنن أبي داود ومعالم السنن لمحمد بن محمد بن ابراهيم الخطابي، ط. الأولى (حمص: دار الحديث، ١٣٩٤/١٩٧٤).

(٩) أخرجه مسلم في كتاب البيوع باب كراء الأرض بالذهب والورق، جـ٣، ص١١٨٣ من صحيح مسلم، طبعة دار احياء التراث العربي.

* الا أن هناك خلاف في هذه المسأله حيث هناك من لايجيز كراء الأرض.

أما كراء الدور والحوانيت وغيرها من العقارات فقد كان معمولا به منذ القدم ولم يرد أي نهي عنه من النبي ﷺ، كيف وقد انفق اصحابها الأموال في بناءها وتشييدها[١٠].

وهكذا نجد أن الاسلام أباح كراء الأرض والدور والأثاث وغيرها من الاشياء وتقاضي أصحابها اجرة معلومة على تهيئتهم لتلك الاشياء وعوضا لهم عما يصيب اموالهم من ضرر ونقص في القيمة من جراء الاستعمال[١١]. وفي ذلك تشجيع للأفراد على العمل في المجال العقاري لانتاج السلعة العقارية التي يحتاجها المجتمع من دار وحانوت ومكتب ومخزن وأرض معدة ومجهزة للصناعة وغير ذلك من العقارات.

ومن جانب آخر طبق النبي ﷺ في المدينة سياسة جديدة تؤكد وجود الاستثمار العقاري في المجتمع النبوي وتؤصل له ألا وهي سياسة تطوير الأرض وتوسعة العمران في المدينة باستخدام تشريع احياء الموات والاقطاع فدل ذلك على أن النشاط الاقتصادي المتوجه نحو تطوير الارض وعمارتها نشاط اقتصادي معروف ومعتمد عليه في زمن النبي ﷺ.

روى البخاري وأحمد عن عائشة أم المؤمنين رضي الله تعالى عنها عن النبي ﷺ أنه قال: **«من أعمر أرضا ليست لأحد فهو أحق»**[١٢].

---

(١٠) ولذلك لم يخالف أي من الفقهاء من بعد النبي ﷺ في جواز كراءها. قال ابن رشد فيما اتفق عليه الفقهاء واختلفوا من الاجارات: «.. وأما المنفعة فينبغي أن تكون من جنس ما لم ينه الشرع عنه، وفي كل هذه مسائل اتفقوا عليها واختلفوا فيها، فمما اجتمعوا على ابطال اجارته كل منفعة كانت لشيء محرم العين،.. واتفقوا على اجارة الدور والدواب والناس على الافعال المباحة وكذلك الثياب والبسط..» (بداية المجتهد ونهاية المقتصد، مرجع سابق، جـ٢، ص٢٢٠-٢٢١).

(١١) انظر: أبو الاعلى المودودي، **ملكية الأرض في الاسلام**، ترجمة محمد عاصم الحداد، طـ. الثانية، (الكويت: دار القلم، ١٩٦٩)، ص٧٨.

(١٢) أخرجه البخاري في كتاب الحرث والمزارعة، باب من احيا ارضا مواتا، جـ٥، ص١٨، من **فتح الباري**، طبعة دار المعرفة.
واخرجه احمد في مسنده جـ٦، ص١٢٠، طبعة المكتب الاسلامي ودار صادر.

كما روى أبو داود والترمذي عن سعيد وجابر ان النبي ﷺ قال: «**من أحيا أرضا ميتة فهي له**»[١٣] واخرج أبو داود عن اسمر بن مضرِّس قال: أتيت النبي ﷺ فبايعته فقال: من سبق إلى ما لم يسبقه اليه مسلم فهو له. قال فخرج الناس يتعادَوْن يتخاطُّون[١٤].

وقد أدرك الصحابة رضوان الله عليهم اهتمام نبيهم بالعقار واخذوا عنه المحافظة عليه والاهتمام به للفائدة الكبرى التي يحققها للناس. وهذا أبو بكر الصديق رضي الله عنه على سبيل المثال يقول لأحد قادته (يزيد بن أبي سفيان) وهو يوصيه عندما بعثه في احدى الغزوات: «**. . . ولا تخرِّبن عامرا . .**»[١٥].

وهذا بلا شك يدل على طبيعة النظرة التي كان ولاة الأمر من الصحابة رضوان الله عليهم ينظرون بها إلى هذا النوع من الاموال واعتبارهم له أنه مما لا تقوم مصالح العباد في معاشهم إلا به وهو رقي في تفكيرهم وادراكهم افتقر إليه العديد من قادة أمم الارض في ذلك الوقت.

---

(١٣) اخرجه أبو داود في كتاب الخراج والامارة والفيء، باب احياء الموات، جـ٣، ص٤٥٣-٤٥٤ من **سنن أبي داود ومعالم السنن للخطابي**، طبعة دار الحديث.
وقال الخطابي: واحياء الموات يكون بحفره وتحجيره وباجراء الماء اليه وبنحوها من وجوه العمارة.
وأخرجه الترمذي في كتاب الأحكام، باب ما ذكر في احياء ارض الموات، جـ٣، ص٦٦٣-٦٦٤ من **سنن الترمذي**، بتحقيق أحمد محمد شاكر ومحمد فؤاد عبدالباقي وابراهيم عطوة عوض (القاهرة: مصطفى البابي الحلبي، ١٩٣٧)، وقال عنه حديث حسن صحيح.

(١٤) كتاب الخراج والامارة والفيء، باب اقطاع الأرضين، جـ٣، ص٤٥٢-٤٥٣ من **سنن ابي داود ومعالم السنن للخطابي**، طبعة دار الحديث. قال المنذري غريب. وقال الخطابي: «يتعادَوْن» أي يسرعون «ويتخاطُّون» أي يحاول كل واحد منهم أن يسبق الآخر إلى تخطيط ما يريد أن يضع يده عليه ويضع علامة تبين ذلك.

(١٥) ابن الأثير الجزري، **جامع الأصول من أحاديث الرسول**، ط. الثانية (بيروت: دار احياء التراث العربي، ١٩٨٠)، جـ٣، ص٢١٠

وبذلك نستنتج أن الاستثمار العقاري له أصل في الشريعة الاسلامية، وأنه نشاط اقتصادي لم يكن موجودا ومشروعا في زمن النبي ﷺ فحسب بل ومحل اهتمام وتشجيع وتنظيم منه ايضا عليه الصلاة والسلام.

البـــاب الثانـــي
أنواع الاستثمار العقاري
في الاقتصاد الاسلامي

الفصل الأول: أنواع العقارات

الفصل الثاني: مقارنة بين أنواع العقارات وبيان الرأي الشرعي فيها

مقدمــــة

يحتاج المستثمر في أي نشاط أو مجال من مجالات الاستثمار الى حد أدنى من المعرفة بالسلعة (The Commodity) التي سيستثمر أمواله في انتاجها، وكلما زادت معرفته وشملت تفصيلات ودقائق أكثر عن هذه السلعة كلما كان أكثر كفاءة في ادارة امواله المستثمرة لبلوغ اهدافه من هذا الاستثمار. فالمستثمر في صناعة الاطارات مثلا يحتاج الى معرفة كل ما يتعلق بالاطارات من ناحية ماهيتها وخصائصها المادية وأنواعها واستخداماتها المختلفة وغيرها من الامور الفنية؛ ومن ناحية اقتصادياتها كعرضها والطلب عليهاوالعوامل والمتغيرات الاقتصادية المؤثرة في ذلك؛ ومن ناحية القوانين التي تنظم صناعتها ثم، وباعتباره فردا مسلما هدفه النهائي مرضاة الله، من ناحية الضوابط الشرعية لهذا النشاط.

والمستثمر في زراعة القمح يحتاج، قبل دخول هذا المجال كمستثمر زراعي بتجهيز الارض الزراعية وشراء المعدات وتوظيف العمال، إلى دراسة ومعرفة القمح وخصائصه كمحصول زراعي وكسلعة اقتصادية لها قيمتها التي تتحكم فيها عدة عوامل ولها سوق تتداول فيه، ثم دراسة طرق اقامة وادارة وتشغيل المزارع، والضوابط القانونية والشرعية لهذا النشاط، وهكذا بالنسبة للمستثمر في أي مجال.

ومن أجل ذلك فإن التعرف على سلعة هذا الاستثمار يأتي الثاني في الترتيب في هذا البحث بعد المبادىء والمعلومات الاساسية التي تصدرته في الباب الأول. وسيكون هدف هذا الباب دراسة العقارات المعروفة للانسان من جميع جوانبها الفنية والاقتصادية والادارية

والقانونية والشرعية وطرق الاستثمار في كل نوع منها فنتناول في الفصل الأول دراسة أهم أنواع العقارات، ثم نتبع هذه الدراسة بدراسة تقويمية للعقارات بالنسبة لبعضها البعض وذلك باجراء المقارنة فيما بينها لتتضح الصورة الكاملة لها.

وسيتبين في هذا الباب أهم قنوات الاستثمار العقاري المشروعة التي يمكن للمستثمر العقاري حقن أمواله فيها.

الفصــل الأول
أنواع العقارات

المبحث الأول
أقسام العقار

تطور استخـدام الانسـان لسطح الارض مع تطور علومه وحضارته، ففي حين لم يعرف الانسان قديما إلا أشكالا بسيطة من العقار اصبحنا نراه اليوم وقد غير وجه الارض بها أثاره وأوجده فيها من مساكن ومزارع ومصانع وأشكال وإعمار شتى، فلا نرى له حركة أو سكنة الا وهي في محيط مما اقامته يده، فهذا بناء يسكن فيه وهذه أرض يفلح فيها وذلك سقف يمارس مهنته تحته وهذا جسر يعبر فوقه وهذا برج يرقى فيه وهذا... إلخ.

ونظرا لكون هذه العقارات هي سلعة ومادة هذا الاستثمار الذي نحن بصدد دراسته، كان من الواجب بداية حصر سائر أنواع العقارات وتبويبها وتقسيمها، حيث من فوائد ذلك الحصر والتقسيم:

١ - تسهيل مهمة دراسة العقارات والاحاطة بها جميعا.
٢ - مساعدة المستثمر العقاري، والسمسار وغيرهم من المتعاملين في سوق العقـار في القيام بأعمالهم وتبادل المعلومات فيما بينهم باستخدام لغة تعامل خاصة بهم.
٣ - تسهيل عملية التقويم والتخطيط والتنظيم للنشاط العقاري والتنمية العقارية من قبل الدولة.

وإذا حاولنا حصر العقارات وترتيبها تحت تبويب معين نجد أن الاعتبارات أو المعايير التي يمكن التصنيف على أساسها تتعدد وبالتالي تتعدد التبويبات. ونظرا للفائدة الخاصة المتحصلة من استخدام كل

معيار منها وتلبيته لحاجة معينة فسيتم حصر العقارات وتصنيفها وفقا لجميع تلك المعايير وهي :

١ ـ معيار الغرض الذي يستخدم فيه العقار.

٢ ـ معيار الدخل.

٣ ـ معيار درجة ضرورة العقار.

٤ ـ معيار نوع ملكية العقار.

٥ ـ معيار درجة تطور العقار.

وباستخدام اي من المعايير السابقة يمكن اجراء عملية الحصر والتصنيف بسهولة لجميع العقارات وذلك كما يلي :

التصنيف الأول ـ تقسيم العقارات تبعا لمعيار الغرض الذي يستخدم فيه العقار:

القسم الأول ـ عقارات سكنية : وهي العقارات التي تستخدم للسكن والمبيت، الدائم أو المؤقت. ومن أهم أنواع هذا القسم مما يعتبر كل منه وحدة اقتصادية مستقلة له طبيعته الفريدة وسوقه الخاص :

ـ مباني الاسرة الواحدة (البيوت الخاصة).

ـ مباني الأسر المتعددة وأهمها :

ـ عمارات الشقق

ـ مجمعات الشقق.

ـ مجمعات الشقق المملوكة لاصحابها (Condominium)

ـ الفنادق

ـ فنادق واستراحات طرق السفر

ـ أكواخ المنتجعات

القسم الثاني ـ عقارات تجارية : وهي العقارات التي تتخذ لمزاولة

النشاط التجاري، وهو بيع وشراء السلع والخدمات .ويندرج تحت هذا القسم الانواع التالية :

ـ مراكز التسوق (Shopping Centers) وهو السوق المستقل بانشاءاته المقام كوحدة انشائية واحدة، ويملك من قبل مستثمر واحد يؤجر متاجره العديدة على تجار تجزئة وسيأتي شرحه .

ـ المتاجر المقسمة (Department Stores) وهذا النوع عبارة عن متجر ضخم يملكه شخص واحد، مقسم من الداخل الى عدة اقسام متخصصة كقسم ملابس وقسم أدوات منزلية، وقسم أدوات رياضية وقسم لوازم حدائق وغيرها، وقد يحتل القسم الواحد طابقا كاملا بحيث يصبح المتجر عمارة كبيرة. وهو من أشهر أنواع العقار التجاري في الدول الصناعية .

ـ محلات البقال الكبيرة الحجم (Supermarket) .

ـ محلات البقال الصغيرة (Grosery Stores) .

ـ المحال التجارية (أو المتاجر الصغيرة) الملحقة بمباني سكنية أو غيرها .

ـ محطات بيع وقود وزيوت المركبات .

ـ ورش تصليح المركبات والأجهزة على اختلافها .

ـ المطاعم .

ـ مغاسل الثياب .

ـ مباني مواقف السيارات المتعددة الأدوار.

وأنواع أخرى كثيرة من العقارات التجارية .

القسم الثالث ـ عقارات المكاتب: وهي العقارات التي يستخدمها الافراد والمؤسسات الخاصة والعامة كمقر اداري لأنشطتهم التجارية أو الصناعية أو الزراعية أو غيرها، ومن أهم أنواع هذا القسم:

ـ مباني المكاتب العالية الارتفاع التي توجد عادة في مراكز المدن.

ـ ادوار المكاتب الملحقة بمباني سكنية أو تجارية.

ـ مباني المكاتب المتخصصة والمصممة كمكاتب اعمال خاصة،كمكاتب شركة حاسبات آلية (كمبيوتر) أو مركز ابحاث فضائية.

القسم الرابع ـ عقارات صناعية: وهي العقارات المصممة انشائيا ومعماريا لتجري فيها اعمال التصنيع والتعدين، ومن أهمها:

ـ المصانع

ـ انشاءات مواقع المناجم والتعدين والنفط وقطع الأشجار

ـ المستودعات (ويمكن أن يصنف هذا النوع أيضا تحت قسم العقارات التجارية والزراعية)

القسم الخامس ـ عقارات زراعية: وهي العقارات المقامة لغرض الانتاج الزراعي والحيواني.

وأهم أنواع هذا القسم:

ـ المزارع (حيث تشتمل المزرعة: الارض الزراعية، وآبار المياه، والانشاءات التابعة للمزرعة كمبنى الادارة وعنابر المزارعين والمخازن وما الى ذلك).

ـ مزارع الثروة الحيوانية ومنتجات الالبان.

ـ مزارع الثروة السمكية.

القسم السادس ـ عقارات ذات طبيعة خاصة ومثالها:

ـ الموانىء والمطارات.

ـ المستشفيات والمدارس والجامعات.

ـ دور العبادة كالمساجد .

ـ انشاءات الجيش والدفاع المدني .

القسم السابع ـ عقارات ترفيهية : وهي كل عقار يستخدم في الترفيه والترويح عن النفس ، وأهم ما يصنف كعقار ترفيهي :

ـ الحدائق والغابات المحمية والمنتزهات الطبيعية .

ـ موانيء قوارب الترفيه والنزهة .

ـ النوادي الثقافية والاجتماعية .

ـ الملاعب بشتى أنواعها .

ـ ميادين الرماية ، والمناطق المخصصة لهواة الصيد .

ـ حدائق الحيوان .

القسم الثامن ـ الأرض الفضاء : ويراد بهذا القسم الارض الفضاء التي لم تطور أو تستغل سواء كانت مقسمة أو غير مقسمة[1] .

التصنيف الثاني ـ تقسيم العقارات تبعا لمعيار الدخل

تقسم العقارات وفقا لهذا المعيار إلى قسمين رئيسيين :

القسم الأول ـ عقارات دخلية : وهي العقارات التي تدر دخلا لملاكها ، ومن أهمها :ـ

ـ عمارات الشقق والمجمعات السكنية .

ـ المتاجر والأسواق المركزية .

ـ أبراج المكاتب وغيرها .

---

(١) أنظر:

— Beaton, Op. Cit, P19;

— John P. Wiedemer, **Real Estate Investment,** 3rd. ed. (Virginia: Reston Publishing Company, Inc., 1985), P. 144;

— Magin & Tuttle, Op. C it, P. 440-441;

— Glenn Gaywaine Munn, **Encyclopedia of Banking And Finance,** 7th ed. (Boston: Bankers Publishing Company, 1973), P. 497.

القسم الثاني - عقارات غير دخلية : وهي العقارات التي لا تدر دخلا لاصحابها وأهمها :

ـ الاراضي غير المقسمة (أو غير المنظمة) .

ـ المساجد .

ـ الانشاءات العامة كالطرق والجسور والمطارات . . .

التصنيف الثالث - تقسيم العقارات باعتبار درجة ضرورة العقار

تقسم العقارات وفقا لهذا التصنيف إلى قسمين رئيسيين :

القسم الأول : عقارات أساسية (Essential real estate) وهي العقارات التي لا يستغني عنها المجتمع ، وأهمها :

ـ المباني السكنية .

ـ مباني الأسواق .

ـ مباني المصانع

ـ المستشفيات .

ـ مباني دور التعليم

ـ وغيرها .

القسم الثاني - عقارات متممة غير أساسية (non-essential real estate)

وهي العقارات التي تقل درجة اهميتها والالحاح على وجودها في المجتمع مثل :

ـ النوادي .

ـ المنتزهات والحدائق[٢] .

التصنيف الرابع - تقسيم العقارات باعتبار مالك العقار

ويمكننا تقسيم العقارات وفق هذا المعيار إلى :

(٢) أنظر: Munn, Op. Cit, P. 779

القسم الأول: عقارات خاصة

وهي العقارات المملوكة ملكية خاصة سواء كانت أراض أو مبانٍ .

القسم الثاني: عقارات عامة

وهي العقـــارات المملوكـــة ملكية عامـة كالمبـاني العـامـة من مستشفيات وموانىء ومطارات وطرق وجسور والاراضي الموات البعيدة .

التصنيف الخامس ـ تقسيم العقار باعتبار درجة تطوره .

وتقسـم العقارات على أساس هذا المعيار الى قسمين أساسيين

القسم الأول: عقارات خالية. وهي نوع واحد فقط: الارض الفضاء أو الخام (Rawacarage) بجميع أشكالها التي لم تمتد إليها يد الانسان بالتغيير والتحوير، فلم يضف إليها بناء ولا غراس .

القسم الثاني ـ عقارات مطورة.وأنواعها كل أرض بذل فيها الانسان عملا فغير وزاد وبنى واصلح .

ويحتوي الشكل (أ/٢) على مخطط هيكلي يلخص مادة هذا المطلب

ونظرا للكم الكبير لأنواع العقارات، فسيتم التركيز في الدراسة التفصيلية لانواع العقارات في المباحث والمطالب الآتية، على كل من الارض، والشقق السكنية ـ سواء كانت في عمارات أو مجمعات سكنية ـ وعقارات المكاتب، ومباني الاسواق وبالاخص مراكز التسوق، فقط. وذلك باعتبارها أهم أقسام العقار التي تهم المستثمر العقاري والتي يدور في نطاقها جل الانفاق الاستثماري العقاري ولكونها نماذج ممثلة لسائر أنواع العقارات؛بحيث تغطي الدراسة وفي أسلوب نمطي جميع جوانب العقار المدروس، وهي **ثلاثة** جوانب أساسية :

(شكل أ/ ٢)

حصر العقارات وتصنيفها

الجانب التعريفي الوصفي : وموضوع أو نطاق البحث في هذا الجانب هو ذات العقـــار كأصـل مادي ملمـوس (Tangable) وكمـوجـود من الموجودات له كيانه الطبيعي المتميز والمستقل.

وبالتالي سيشمل البحث في هذا الجانب، وبحسب العقار المدروس :

١ ـ تعريف العقار، وذلك تحديدا وتمييزا له عن العقارات الاخرى.

٢ ـ تصنيفه.

٣ ـ حجمه.

٤ ـ شكله ومكوناته.

٥ ـ غرضه.

٦ ـ موقعه، أي مكان اقامته في العادة.

٧ ـ أهميته النسبية بين سائر العقارات، أي حجم الحاجة إليه نسبيا.

والجانب الاقتصادي الاستثماري : وموضوع البحث والدراسة في هذا الجانب هو القيمة الاقتصادية للعقار. فالعقار ما كان ليصبح أصلا ينمي فيه صاحب الثروة ثروته لولا ما له من قيمة اقتصادية كأية سلعة اقتصـادية أخرى. وهذه القيمة الاقتصادية يؤثر فيها عوامل خارجية ليس لذات العقار دخل فيها، وعوامل داخلية نابعة من ذات العقار وهي ما يعتـبر صاحب العقـار مسئـولا عنه. وبقدر احاطة المستثمر العقاري بالعوامل الخارجية واعتباره لها في بحثه عن الاستثمار الجيد، وبقـدر نجاحه في التحكم بالعوامل الداخلية بقدر ما يكون استثماره ناجحا خاليا من المشاكل محققا للارباح، أو يكون متعثرا فاشلا محققا للخسائر.

وعلى ذلك يشمل البحث في هذا الجانب عدة عناصر، مما تلزم معرفته في اقتصاديات اي عقار وفنون الاستثمار فيه ومما يمكن به اتخاذ

القرار الاستثماري السليم بشأن اقامة عقار جديد من نوعه أو الاختيار من بين الموجود، أهمها:

١ ـ تكاليف الاستثمار في هذا النوع من العقار.

٢ ـ أنواع العائد المتحقق منه.

٣ ـ عوامل العرض والطلب في سوق ذلك العقار.

٤ ـ صفات العقار الجيد من نوعه.

٥ ـ المتغير الأساسي المعتمد عليه لمعرفة مقدار الحاجة إلى إقامة عقار من نوعه في منطقة معينة.

٦ ـ قياس قيمته.

٧ ـ محاذير الاستثمار فيه.

وذلك بالاضافة الى عناصر اخرى حسب نوع العقار محل الدراسة.

والجانب الاداري التشغيلي: وموضوع البحث في هذا الجانب رعاية العقار، ليقوم بدوره كاملا ويكون محققا العرض تماما، سواءا اقيم لغرض الاسكان أو التجارة أو الاعمال المكتبية أو غير ذلك، ومن ثم يكون مدرا لأعلى دخل ممكن منه.

وبالتالي تشمل الدراسة في هذا الجانب الخدمات التي يحتاجها العقار، من ادارة وتشغيل وصيانة، ومحاسبة، وغيرها، بالاضافة إلى الجانب المالي والقانوني لهذه الخدمات.

المبحث الثاني

الأرض والشقق السكنية

المطلب الأول: الأرض

الجانب التعريفي الوصفي:

الأرض هي أبسط صورة من صور العقار، وهي البداية لكل عملية تطوير لعقار ما، وهي المكوّن الأوّلي والاساسي لكافة العقارات

ويقصد بالأرض، بالنسبة للمستثمر العقاري، مسطح معلوم الموقع والحدود من هذه البسيطة خال من البناء تماما أو عليه بناء قديم لا قيمة له.

وتختلف قطع الأراضي عن بعضها البعض وتتفاوت تفاوتا صغيرا أو كبيرا في خصائصها الذاتية والخارجية، الأمر الذي يؤدي في محصلته إلى تفاوت قيمتها الاقتصادية. وهي خصائص كثيرة تجعل من هذا النوع أو القسم من العقارات أنواعا كثيرة لكل منها أهمية ووزن خاص لدى المستثمر العقاري.

فالأرض أولا تكون من حيث شكل سطحها منبسطة سهلة أو جبلية وعرة. ثم هي تكون من حيث وفرة مواردها معدنية أو غير معدنية، أو ذات زروع وغابات أو جرداء، وذات ماء أو ليس فيها ماء. وتكون من حيث قشرتها رملية أو طينية او صخرية او سبخة او حتى مغمورة. ثم تكون من حيث شكلها الهندسي مربعة أو مستطيلة او غير ذلك. وتكون من حيث مساحتها صغيرة لا تتجاوز بضع مئات من الامتار المربعة أو كبيرة تبلغ عشرات الهكتارات. ثم تكون من حيث

طبيعة موقعها داخلية أو ساحلية. وتكون من حيث بعدها عن مركز تجمع السكان داخل المدينة (Urban) أو قريبة منها.

وهذا كله من ناحية خصائصها الذاتية الطبيعية، أما من ناحية خصائصها الخارجية الاصطناعية فإن الارض تكون من حيث درجة تنظيمها منظمة، أي مقسمة بموجب مخطط رسمي ومحددة الاستخدامات والأغراض، أو غير مقسمة وتكون من حيث درجة تمتعها بالخدمات مخدومة بالماء والكهرباء والهاتف وغيرها أو غير مخدومة. وتكون من حيث درجة الامان السياسي حولها، في منطقة آمنة ومستقرة أو في منطقة غير آمنة ومضطربة. وبالطبع فإن الارض في كل ما سبق تكون على اي من الصفتين او على درجة بينهما.

فصفة الأرض إذا تتنوع تنوعا كبيرا كما رأينا بسبب توليفة من خصائص كثيرة مع تفاوت في درجة كل خاصية.

ولا يخفى على المطلع، الأهمية الكبيرة لتلك الخصائص وأثرها الكبير على القيمة الاقتصادية لهذا القسم من العقارات كوسيط للاستثمار. فالأرض غير الصخرية مثلا لا تصلح لاستخدامها للاستثمار في ابراج المكاتب وغيرها من المباني الشاهقة الارتفاع، والارض الصغيرة لا تصلح لاقامة مجمع سكني عليها، والارض الرملية أو السبخة لا تصلح لتأجيرها لمشروع زراعي وهكذا.

الجانب الاقتصادي الاستثماري

أولا - طرق الاستثمار في الارض:

الاستثمار في أي أصل لانتاج سلعة أو خدمة ما، يمكن أن يتم وفقا لواحدة من عدة طرق، وذلك بحسب رغبة المستثمر المبنية على الاهداف التي حددها، وبحسب ظروف السوق والظروف الاقتصادية

والسياسية والادارية الأخرى في الدولة ومخاطر الاستثمار الناتجة عن تلك الظروف.

ذلك أن جدوى كل طريقة تختلف باختلاف المخاطر المتوقعة والهدف المراد بلوغه. إذ أن المستثمر وإن كان هدفه النهائي تنمية ثروته، إلا أن له اهدافا اخرى الى جانب هذا الهدف، او على الاقل اهدافا مرحلية لبلوغ هذا الهدف. وترتيب تلك الاهداف حسب الاولوية يختلف فيه كل مستثمر عن الاخر الامر الذي يؤدي الى قيام كل مستثمر باختيار الطريقة التي تكون أكثر تحقيقا لأهدافه وأكثر أمانا من المخاطر التي يتوقعها.

وقد يكون من المفيد قبل عرض طرق الاستثمار في الارض، وغيرها من العقارات فيما بعد، التعرف على اهداف ومخاطر الاستثمار العقاري أو الاستثمار بوجه عام.

أهداف الاستثمار:

يمكن اعتبار الاهداف الآتية، جميعها أو بعضها، أهم اهداف الاستثمار لاي مستثمر، وذلك دون ترتيبها حسب الاولوية والاهمية لاختلاف المستثمرين في ترتيبها بحسب ظروفهم الخاصة والظروف العامة من حولهم:

١ ـ «الأمان (Safety) لرأس المال والدخل.

٢ ـ السيولة (Liquidity) وهي مدى امكانية تحويل الاستثمار الى نقود بسرعة وبأقل خسارة.

٣ ـ العائد أو الدخل.

٤ ـ المكاسب الرأسمالية [اي ارتفاع قيمة الأصل].

٥ ـ الوقاية ضد التضخم»[(١)].

---

(١) William C. Freund, **Investment Fundamentals in a dynamic Economy,** 5 hed. (Washington D.C.: American Bankers Association,)

٦ ـ خدمة وافادة المجتمع ، وهو هدف اجتماعي ديني نابع من الشعور الايماني للمسلم صاحب **الثروه** تجاه اخوانه المسلمين عملا بقوله ﷺ : «**من استطاع منكم أن ينفع اخاه بشيء فليفعل**»[٢] وهو اعتبار غير مادي ينظر اليه المستثمر، مع الاعتبارات المادية الأخرى، في تقييمه للفرصة الاستثمارية .

مخاطر الاستثمار:

تعتبر المخاطر الآتية اهم ما يحذره المستثمرون في العادة :ـ

١ ـ خطر من جهة المنشأة (Business Risk) ، كأن تفشل المنشأة في عملياتها .

٢ ـ خطر من جهة السوق (Market Risk) ، كتغير اسعار السوق .

٣ ـ خطر من جهة المستوى العام للاسعار، اي التضخم . حيث تقل القوة الشرائية للنقود المستلمة بالاقساط[٣] .

تلك هي أهم أهداف ومخاطر الاستثمار بوجه عام .

أما بالنسبة لطرق الاستثمار في الارض بالذات ، فهي ثلاثة على الاقل :

الطريقة الأولى : شراء أرض والاحتفاظ بها لحين تعاظم قيمتها ثم بيعها بربح رأسمالي .

---

(٢) أخرجه مسلم في كتاب السلام، باب استحباب الرقية . . ، جـ٤، ص ١٧٢٦ من صحيح مسلم، طبعة دار احياء التراث العربي .
وأخرجه أحمد في مسنده، جـ٣، ص٣٩٣، طبعة المكتبة الاسلامي ودار صادر.

(٣) أنظر: Freund, Op. Cit, PP. 19-21.

الطريقة الثانية : شراء أرض فضاء واسعة غير مقسمة، ثم تقسيمها بموجوب مخطط أو مشروع تقسيم توافق عليه الدولة، ثم بيعها بالتجزئة .

الطريقة الثالثة : شراء أرض في موقع مناسب بقصد الحصول منها على دخل . حيث يتم اعدادها للتأجير كأرض مجهزة لمشروع صناعي أو زراعي أو حيواني أو ترفيهي وما إلى ذلك .

تلك هي طرق الاستثمار في الارض بالنسبة للمستثمر العقاري مع الابقاء عليها كأرض .

وحقيقة الامر أن الاستثمار في الارض وان تعددت طرقه الا ان هدف الربح الرأسمالي، أي المكسب الناتج عن ارتفاع القيمة السوقية للارض عن تكلفة الشراء، يعتبر من اهم اهداف الاستثمار في هذا العقار، حتى بالنسبة لمن يستثمر في الارض وفقا للطريقة الثالثة مما سبق بيانه ، لأن المكسب الرأسمالي يفوق كثيرا اجمالي العوائد المتأتية من تأجير الارض، وإنما يلجأ المستثمرون غالبا الى تأجير ارضهم ليحصلوا على دخل في فترة الانتظار.

وعلى ذلك ولما كان ارتفاع القيمة السوقية للارض هو أهم ما يطمع فيه المستثمر في الارض عادة ، احتاج الامر الى بحث سبل انجاح هذا النوع من الاستثمار العقاري ، اي بحث ما ينبغي للمستثمر العقاري الانتباه له في اختياره للأرض لهذا الغرض وكيفية تحركه للاستثمار فيها ، وهو ما سنبحثه تاليا .

ثانيا : ما يجب على المستثمر العقاري مراعاته في اختياره للأرض لغرض الكسب الرأسمالي .

ان المستثمر الذي يرغب في الاستثمار في الارض عن طريق

شرائها والاحتفاظ بها ثم بيعها في وقت لاحق بربح عليه ان يراعي امور عدة، فليست كل أرض تصلح لتحقيق ذلـك الهـدف. وقد لا يحقق المستثمر اي نمو في ثروته ان لم يخسر احيانا جزءا من رأسماله اذا اهمل مراعـاة تلك الامور فأساء اختيار الارض أو اساء التحرك في عملية شرائها وبيعها. وفيما يلي اهم ما يلزم المستثمر مراعاته في هذا الشأن وهو عبارة عن مواصفات خاصة في نفس الارض المراد الاستثمار فيها وفي أسلوب تحرك المستثمر لها أكبر الأثر في اقتصاديات أي أرض:

١ ـ أن تكـون الأرض ذات موقـع منـاسب يتـوقـع تزايد اهميته في المستقبل. فعنصر الموقع من أهم العناصر التي يجب التركيز عليها في البحث عن الأرض المنـاسبة كأستثمار لغرض تزايد قيمتها؛ لأنه في حين ترتفـع قيمـة الاراضي اجمالا مع الزمن لتجاوز الطلب العرض غالبا، الا ان الاراضي تختلف فيما بينها اختلافا كبيرا في نسبة هذا الارتفاع.

واختيار الموقع المناسب يجب أن يعتمد دائما على عنصر السكان. ذلك أن قيمة الأرض تعتمد على قربها من مناطق التجمع السكاني، ولذلك كان اتجاه النمو السكاني هو السبب الاساسي في صعود وهبوط أثمان الاراضي.

ومـا يقـرب الأرض من النـاس أو يجذبهم إليهـا توفـر خطوط المواصلات، وفرص العمل، وامكانات السكن الأفضل. وهذه العناصر الثـلاثـة هي ما يجذب السكـان ويجعل النمو السكاني يتجه إلى هذه المنطقة أو تلك[٤].

٢ ـ أن تكون الارض في ذاتها جيدة في نوعيتها، أو على الاقل ذات نوع ينـاسب الغـرض الـذي يتـوقـع ان تستخـدم فيه. ويقصد بالنوعية

(٤) أنظر: Wiedemer, Op. Cit, PP. 7-8

الخصائص الطبيعية للأرض **ككونها** سهلة أو جبلية مثلا، بالاضافة الى خصائصها الخارجية أي استخداماتها المحددة نظاما **ككونها** سكنية أو تجارية أو زراعية **وككون** الارتفاع الأقصى لما سيبنى فيها أربعة أدوار أو عشرون دورا مثلا وما إلى ذلك. حيث أنه نظرا لكون قيمة الأرض تنشأ من امكانيات الاستفادة منها، ونظرا لاختلاف قطع الأراضي في هذه الامكانيات، فإن قيم هذه الأراضي ستختلف بالنتيجة.

٣ ـ أن يتم شراء الارض بالسعر المناسب، ويعرف ذلك السعر بمراقبة تحرك الاسعار في السوق مراقبة دقيقة قبل الشراء بفترة زمنية كافية. واهمال مراعاة هذا العنصر في تحرك المستثمر لشراء الارض يؤدي الى تقليل ربحية الاستثمار في آخر المدة.

فيجب تجنب الشراء بسعر مرتفع جدا، أو بمعنى آخر الاستعجال في الشراء، كما يجب النظر الى السعر مع اعتبار اتجاه قوى العرض والطلب في المستقبل. ولعل مما يسبب الخطأ في تقديرات السعر التفاؤل الزائد بشأن سرعة تطور المنطقة.

٤ ـ اختيار الوقت المناسب. وذلك بالنسبة لكل من شراء الارض وبيعها في المستقبل.

فقد يخسر المستثمر جزءا من ربحه المحتمل اذا فشل في تحديد التوقيت المناسب للقيام بالتحرك، وتزداد تلك الخسارة أو تقل تبعا لبعد عملية الشراء أو البيع أو قربها من الوقت الصحيح، أي الوقت الذي يكون فيه السعر في ادنى مستوى له في حالة تخطيطه للشراء، أو الوقت الذي يكون فيه السعر في اعلى مستوى له في حالة تخطيطه للبيع[٥].

---

(٥) بتصرف من: Beaton, Op. Cit, PP. 134-136

ثالثا ـ تكاليف الاستثمار في الارض:

تكاد تكاليف الاستثمار في العقارات بوجه عام تنحصر في بنود التكاليف الخمسة الآتية:

١ ـ تكاليف استشارات اقتصادية وقانونية وعمل التقويم المبدئي:

وتشمل تكاليف اعداد تقرير الجدوى الاقتصادية، وتكاليف عمل دراسة هندسية مبدئية، وتكاليف استشارات قانونية وغيرها.

٢ ـ تكاليف بناء أو شراء: وتشمل تكاليف بناء، وسعر شراء، ورسوم توصيل خدمات كالماء والكهرباء والهاتف، وسمسرة «**والسمسار** بكسر السين وسكون الميم أي **دلّال** طواف في الاسواق بالسلع أو ينادي عليها للمزايدة»[٦] ـ وهي مشروعة ولذلك احتسبناها عنصر تكلفة في الاستثمار العقاري في الاقتصادي الاسلامي.

(٦) محمد عليش، **شرح منح الجليل على مختصر العلامة خليل**، ب ط، (طرابلس ـ ليبيا: مكتبة النجاح، ب س)، جـ٣، ص٧٨٦.

قال صاحب كشاف القناع: «ويجوز أن يستأجر سمسارا ليشتري له أي للمستأجر ثيابا لانه منفعة مباحة كالبناء..»[7] وقال ابن عابدين رحمه الله في حاشيته: «في الدلال والسمسار يجب أجر المثل»[8].

٣ ـ تكاليف تمويل: وتشمل رسوم تقديم طلبات تمويل.

(٧) منصور بن يونس بن أدريس البهوتي، **كشاف القناع عن متن الاقناع**، ب ط، (بيروت: عالم الكتب، ١٤٠٣/١٩٨٣) جـ٤، ص١١.

(٨) محمد أمين الشهير بابن عابدين، **حاشية رد المحتار على الدر المختار شرح تنوير الابصار**، ط. الثانية، (مصر: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، ١٣٨٦هـ / ١٩٦٦)، جـ٦، ص٦٣.

٤ ـ تكاليف ادارة وتشغيل العقار: وتشمل رواتب مدراء ومشغلين وحـراس، وتكاليف اعمال صيانة وترميم، وتكاليف قطع غيار ومواد انشائية ومصروفات تسويق، وغيرها.

٥ ـ تكاليف التخلص من العقار: أي التصرف فيه بالبيع ونحوه، وتشمل تكاليف دعاية وتسويق، واجور سمسرة، وغيرها[١٢].

والاستثمار في الارض كغيرها من العقارات له تكاليفه، الا انه يمكن أن يكـون اقـل تكاليف من الاستثمار في الانواع الاخرى من العقار. فتكاليف الاستثمار في الارض هي التكاليف التي سبق حصرها ما عدا بند تكاليف البناء، وهو عادة اكبر بنود التكاليف في الاستثمار العقاري، وبند تكاليف الادارة والتشغيل.

---

(١٢) أنظر: Wiedemer, OP. Cit, P. 2, 11.

رابعا: عوائد الاستثمار في الارض:

المستثمر في النظام الاقتصادي الاسلامي ينعم، بوجه عام، بالعوائد التالية من استثماره:

١ ـ الدخل (Income) وهو العائد النقدي للاستثمار، ويتدفق على اساس يومي أو اسبوعي أو شهري أو سنوي.

٢ ـ ازدياد قيمة الاصل بعوامل خارجية (appreciation)، كعامل الندرة، وعامل التضخم.

٣ ـ ازدياد قيمة الاصل بعوامل داخلية (Value gain) كعامل مجهود وابتكار صاحب الاستثمار اي اجتهاد ونشاط المالك في تطوير وتحسين مشروعه بما يؤدي الى ازدياد قيمته الذاتية.

٤ ـ العائد الاخروي، وهو الثواب الرباني المتمثل في التوفيق والفلاح في الدنيا والآخرة، وذلك اذا ادخل المستثمر في اعتباره هذا العائد عند اختياره للاستثمار وشكلة وسعى لان يكون لمشروعه **نفع اجتماعي** طمعا في رضي الله تعالى.

ويشهد لهذا العائد قوله تعالى: **﴿لا خير في كثير من نجواهم إلا من أمر بصدقة أو معروف او اصلاح بين الناس ومن يفعل ذلك ابتغاء مرضاة الله فسوف نؤتيه اجرا عظيما﴾**[١٣] وقوله تعالى: **﴿وما تقدموا لأنفسكم من خير تجدوه عند الله هو خيرا وأعظم اجرا..﴾**[١٤].

أما عوائد الاستثمار في الارض بالذات فتحتوي على جميع أقسام العائد السابقة، حيث يمكن للمستثمر في الارض الحصول على دخل منها عندما يقوم بتأجيرها، كما أنه يتمتع بتزايد قيمتها في المستقبل القريب أو البعيد بفعل العوامل الخارجية من اقتصادية واجتماعية

---

(١٣) سورة النساء، الآية ١١٤.

(١٤) سورة المزمل، الآية ٢٠.

وسياسية وغيرها ، وبامكانه ايضا تحقيق القسم الثالث من العوائد عندما يبـذل بعض الجهد في اعدادها وتحسين فرص الاستفادة منها كمدها بخدمات الماء والكهرباء وغيرها أو حفر بئر فيها وما إلى ذلك من الجهود والابتكـارات التي تزيد من قيمتها. كذلك يمكن في اختياره لموقعها وتفكيره في امكانات تحقيقها النفع للمسلمين الحصول على العائد الرابع.

هذا وكلما نجح المستثمر في **زيادة** تلك العوائد من ارضه ـ أو عقاره عموماً ـ كلما زادت قيمة أرضه وحصلت على اسعار اعلى في السوق.

خامسا: عوامل العرض والطلب على الارض:

ان المستثمر شخص يهدف الى المحافظة على ثروته وتنميتها، واذا كان هذا هو الاساس الذي ينطلق منه ويبني نشاطه عليه كان المطلوب منه دائما في بحثه عن الوسيط المناسب والفرصة الجيدة للاستثمار، النظر إلى الاشياء من جهة أنها سلع ذات قيمة اقتصادية، فما ليس له قيمة اقتصادية لا يصلح لتوظيف الاموال فيه حيث أنه لن يحقق اهداف المستثمر.

ويترتب على أن للشيء قيمـة اقتصـادية خضـوعـه للقـوانـين الاقـتـصـادية الـتي تحكـم وجـوده وتـؤثـر في قيمتـه، والـتي منهـا قانـون العـرض والـطلب، الـذي ينص على أن سعـر السلعـة يزداد كلما زادت الكمية المطلوبة منه وقلت او ثبتت او زادت بنسبة اقل الكمية المعروضة منه ـ وذلك بالطبع مع ثبات العوامل الاخرى المؤثرة كأذواق المستهلكين والدخول واسعار السلع الاخرى وغيرها ـ وعليه، ما هي القـوى المؤثـرة في كل من الـطلب على الأرض وعـرضهـا، والتي تمكّن معـرفتها والاحاطة بها وقياسها المستثمر من تحديد اين ومتى ستكون

الارض المعروضة عليه اصلا جيدا للاستثمار فيه ام غير ذلك.

أ : العوامل التي تولد وتحفز الطلب على الأرض، وبالتالي ترفع من قيمتها:

ابتداءا، يمكننا القول أن الطلب على الأرض مشتق في جزء كبير منه من الطلب على سائر انواع العقار الاخرى من عقارات سكنية وتجارية وصناعية وترفيهية وغيرها؛ لأن تلك العقارات لا تقوم الا على أرض. ولذلك فان جميع عوامل الطلب على تلك العقارات تعتبر عوامل طلب على الارض ايضا. ولكن تفصيلا ،يمكن حصر العوامل الآتية:-

١ ـ حاجة الدولة الى كميات كبيرة من الارض لاستخدامها في مشروعات البنية الأساسية كانشاء المطارات والموانىء والطرق والجسور والميادين واقامة المدارس والجامعات والمستشفيات والمرافق الحكومية والعسكرية أو لمجرد حجزها وحمايتها من اجل عمليات التنقيب عن النفط والتعدين أو العمليات العسكرية، وغيرها من الاستخدامات الكثيرة[١٥].

٢ ـ حاجة الافراد الى الارض لاقامة مساكنهم عليها، مما يولد طلبا على الارض من قبل جهات مختلفة، كالافراد والمؤسسات والحكومة، لاقامة شتى انواع المساكن.

٣ ـ حاجة الافراد والمؤسسات الى الارض لاقامة المباني الخاصة بمزاولتهم أنشطتهم الاقتصادية المختلفة من تجارة وصناعة مما يولد طلبا على الارض لاقامة المحال التجارية والمصانع وعقارات المكاتب.

٤ ـ حاجة القطاع الزراعي الى الارض لاقامة مشروعات الانتاج الزراعي.

---

(١٥) أنظر: Beaton, Op. Cit, P. 133

٥ ـ حاجة القطاع التعديني الى الارض لاقامة مشاريع استخراج المعادن والاملاح وقطع الاخشاب وغيرها.

٦ ـ تطور تفضيلات الانسان ونظرته الى شكل المدينة التي يريدها، حيث اصبح يتجه الى توسيع الطرق وزيادة مسافة ارتداد المباني عنها، والى زيادة المساحات المخصصة للتجميل وتزيين مظهر المدينة، والى زيادة مساحات المواقف العامة للسيارات وأماكن الترفيه والميادين المختلفة وعموما زيادة رحابة بيئته*.

كما تطورت تفضيلاته ونظرته أيضا الى شكل العقار الذي يريد، فاتجه إلى زيادة مساحات ومرافق مسكنه، وزيادة مساحات ومرافق مقر تجارته ومصنعه ومكتبه وتزيينه وتوسيع مواقف السيارات المخصصة له، بل وتخصيص مساحات اضافية للتوسع المستقبلي.

واتجهت مؤسسات اخرى نفس الاتجاه ايضا وصارت تطلب مزيدا من الارض، وهي مؤسسات التعليم والمستشفيات والمساجد والهيئات الخيرية المختلفة[١٦].

٧ ـ تزايد عدد السكان بالولادات وبالهجرة، وبمعدلات اعلى من معدلات الوفيات والهجرة المعاكسة.

٨ ـ تزايد ثقة اصحاب الاموال بالارض كمخزن امين للثروة بسبب وجود مخاطر في مشروعات الاستثمار الاخرى تتلخص في:

أ ـ وجود مخاطر من داخل المشروع (Business Risk).

ب ـ وجود مخاطر، اقتصادية وغير اقتصادية، خارج المشروع (Market Risk).

---

* ويبدو ذلك واضحا في مدينة جدة الجديدة المحيطة بجدة القديمة.

(١٦) أنظر: Ibid, PP. 133-134

جـ ـ وجود التضخم.

د ـ تعـرض صور الثـروة الأخـرى لنقصـان القيمـة دائـما بالاهلاك وحاجتها الى مصروفات صيانة وتجديد سواء كانت مباني أو آلات. وتعـرضها احيانا للضياع أو السرقة في حالة صور الثروة الخفيفة وسهلة النقـل كالاحجار الكريمة والذهب والأجهزة الالكترونية المتخصصة الصغيرة الحجم والكبيرة القيمة.

وكل ذلك لا يرد بالنسبة للأرض.

٩ ـ اتجاه المؤسسات الكبيرة الى عمل استثمارات ضخمة في العقار، ومنه الارض، كمجال واسع ومضمون لتوظيف أموالها[١٧].

١٠ ـ اتجاه مشروعات الطرق وخطوط المواصلات. حيث يزداد الطلب على الارض التي يصبح الوصول اليها سهلا، ويبقى الطلب منخفضا على الارض التي يصعب الوصول اليها.

١١ ـ طبيعة الارض من حيث جودة سطحها وتربتها وصلاحيتها للبناء بتكلفـة معقولة، وكذلك طبيعة الظروف المحيطة بالارض من حيث وقوعها في منطقة امينة بعيدة عن الحروب والأوبئة والكوارث الطبيعية فيزيد الـطلب على الارض الحسنة الطبيعية والظروف المحيطة ويقل الطـلب على الارض التي لا تتمتع بذلك.

١٢ ـ مدى توفـر الخـدمـات الـلازمة لتطوير الارض من خطوط ماء وكهرباء وهاتف ومستوصفات وغيرها، حيث يزداد الطلب على الارض في المناطق التي تتوفر فيها تلك الخدمات، ويزداد أكثر ايضا كلما ارتفع مستوى تلك الخدمات، بينما يحدث العكس للارض التي تفتقر منطقتها الى تلك الخدمات أو يقل مستواها.

١٣ ـ حالة الاقتصاد العامة من رواج أو ركود. حيث يزداد في حالة

---

(١٧) أنظر: Ibid, P. 134

الرواج الطلب على مختلف السلع في مختلف الاسواق؛ وذلك لطبيعة حالة الرواج التي تعني ارتفاعا عاما في الدخول ووفرة في عرض رأس المال وتفاؤلا كبيرا لدى الافراد والمؤسسات. ولطبيعة حالة الركود التي تعني عكس ما سبق*.

ب: العوامل التي تولد وتحفز العرض من الارض وبالتالي تقلل من قيمتها:

١ ـ سياسات الدولة بشأن ضم مساحات جديدة من الارض الفضاء غير المنظمة حول المدن وتنظيمها وتقسيمها الى قطع صغيرة، أو إقامة مدن ومناطق سكنية جديدة.

حيث يؤدي توسع الدولة في ذلك الى ضخ كميات جديدة من الارض الصالحة للاستخدام والبناء في السوق بعكس الحال فيما لو لم تنشط الدولة في توسعة المساحة المستوطنة فلم تضم مساحات جديدة

٢ ـ شكل توزيع ملكية الاراضي في المجتمع. حيث ينتج عن حالة تركز الارض في الدولة في ايدي عدد قليل من الناس بما فيهم الحكومة قلة العرض من الارض، بينما ينتج عن حالة انتشار ملكية الارض في الدولة بين أيدي نسبة كبيرة من افراد المجتمع وفرة في الارض المعروضة في السوق العقاري للاراضي. اذ من المعروف في علم الاقتصاد أن ازدياد عدد المنتجين من سلعة معينة يؤدي الى زيادة عرضها والعكس صحيح.

* وقد لوحظ هذا العامل فعلا عندما انخفضت أسعار الاراضي وسائر العقارات بعد استمرار حالة الركود التي تمر بها منطقة الخليج العربي عموما على أثر عوامل عديدة، منها انخفاض أسعار النفط، والحرب العراقية الايرانية، ووصول الدورة الاقتصادية الحالية الى مرحلة الانحدار، وظهور أزمات اقتصادية محلية أهمها وأبلغها أثرا أزمة سوق الأوراق المالية الكويتي التي انعكس أثرها أيضا على الأسواق النظيرة في دول المنطقة وغيرها من العوامل.

٣ ـ الظروف المالية للدولة . ففي أوقات شحة موارد الدولة المالية عندما يغلب على شكل ميزانيتها الطابع التقشفي لا تستطيع الدولة ايصال خدمات الماء والكهرباء والهاتف والمجاري وغيرها وخدمات الصحة والتعليم الى الأراضي التي يرغب أصحابها بتطويرها مما يجعلها غير صالحة للاستغلال فتقل في المحصلة النهائية كمية الأرض المتاحة أو المعروضة للاستغلال، بعكس الحال في ظل الظروف الجيدة لمالية الدولة .

٤ ـ توقعات الاسعار بالنسبة لملاك الاراضي . حيث يؤدي توقع انخفاض الاسعار الى زيادة العرض من الاراضي ، بينما يؤدي توقع ارتفاع اسعار الاراضي الى تقليل حجم العرض . وهناك الكثير من الاراضي محبوسة خارج السوق من قبل الكثير من الملاك توقعا وانتظارا لاسعار أعلى .

وإذا كانت تلك هي اهم عوامل العرض والطلب على الارض ، فان الملاحظ هو كثرة وقوة واستمرارية قوى الطلب يقابلها قلة وضعف ووقتية قوى العرض، الامر الذي نستنتج منه أن الارض سلعة اقتصادية ذات قيمة متزايدة دوما ، خاصة في الاجل الطويل وان الاتجاه الصعودي لسعرها يغلب في ذلك الاجل الاتجاه النزولي وقد اظهرت اثمان الاراضي تاريخيا بالفعل ارتفاعا مستمرا لسنوات عديدة .

الجانب الاداري التشغيلي :

العقار أصل حقيقي وليس اصلا ماليا كالأوراق المالية أوالنقود ، أي أنه شيء ملموس(tangable)له وجود وكيان طبيعي ، وبالتالي تنطبق عليه جميع القوانين الطبيعية الحاكمة للماديات ، والتي منها أن الاشياء تنمو وتكبر وتتحسن اذا وجدت من يرعاها ، وأنها تقل وتتلف اذا فقدت ذلك الراعي ، ولذلك فان إدارة وتشغيل العقار التي نبحثها في هذا الجانب انما هي تلك الرعاية التي يتحتم على المستثمر العقاري ان

يقدمها لعقاره ان أراد لاستثماره النجاح، وذلك بمده بكل ما يحتاجه من خدمات لجعله محققا للغرض الذي صمم وأقيم من أجله ومن ثم محققا لأهداف المستثمر.

ويلاحظ دوما أن حالة العقار الوظيفية والمالية وبالتالي نجاح الاستثمار ككل تتناسب طردا مع كمية ونوعية ما يحصل عليه هذا العقار من خدمات الادارة والتشغيل، تلك الخدمات التي كلما كانت كافية وكفوؤة كلما زاد انتفاع المستأجرين من العقار وصار اكثر جذبا لقوى الطلب نحوه ووجد من يدفع فيه اكثر سواء كمستأجرين أو كمشترين.

فالعقار يحتاج الى المستثمر النشط الذي يوليه الاهتمام الكافي ويمده بما يحتاجه من خدمات الادارة والتشغيل خاصة اذا اشتدت قوى المنافسة في السوق وزاد المعروض.

ومن أهم الخدمات التي تحتاجها العقارات بوجه عام لتبقى مؤدية لوظيفتها مدرة لأعلى دخل ممكن وناجحة كاستثمار، ما يلي:

أ ـ خدمات ادارة وتشغيل. وتشمل:

١ ـ تسويق جميع الطاقة التأجيرية لكل مكونات العقار سواء كانت **شققا** أو مكاتب أو محال تجارية أو صالات ترفيه وغيرها، وذلك بجميع الوسائل المتاحة من دعاية واعلان وايجاد عوامل جذب في العقار من حدائق زينة ولعب اطفال أو تسهيلات في الدفع والتعامل المالي أو انشاء مرافق كمالية كصالة رياضية وموقف سيارات مظلل وغيرها، أو عمل لائحة بنظام داخلي لضبط سلوك الاطفال أو السكان المزعجين، أو العناية بنظافة العقار، وغيرها من عوامل الجذب التي يصعب حصرها.

٢ ـ تحصيل الايجارات من المستأجرين.

٣ ـ تشغيل خدمات العقار الآلية كالمصاعد واجهزة التكييف المركزي ومضخات شبكة المياه.

٤ ـ وضع نظام لجمع الفضلات.

٥ ـ تنظيم عملية استخدام مواقف السيارات.

٦ ـ حراسة العقار بجميع مرافقه.

٧ ـ مراقبة التزام العقار بالانظمة البلدية التي تحدد استخدامات العقار، كعدم تأجير محل تجاري لمنشأة تصليح سيارات في منطقة لا يسمح بفتح ورشة تصليح سيارات فيها، وهكذا.

٨ ـ تلقي شكاوي وملاحظات المستأجرين وحل مشاكلهم.

٩ ـ عمل نظام داخلي خاص بالمبنى ـ في المباني الكبيرة والمتخصصة عادة ـ كعدم جلب وتربية حيوانات معينة، وعدم ترك الاطفال يتواجدون في اماكن معينة في ساعات معينة وعدم قيام اصحاب المحلات بالقاء مخلفاتهم امام المبنى وحوله، ثم مراقبة التزام المستأجرين بهذا النظام الذي يوجد عادة لضمان راحة المستأجرين وسلامتهم وانتفاعهم لاقصى قدر ممكن من العقار.

وعمل هذا النظام الضروري لراحة مستخدمي العقار والزام المستأجرين به في عقد التأجير أمر يتفق مع نظرية الشروط في العقود في الفقه الاسلامي حيث أنه يعتبر شرطا من مصلحة العقد، والشرط الذي من مصلحة العقد هو أحد أقسام الشروط الصحيحة[١٨]. اضافة الى أن اشتراط ذلك النظام ليس فيه مخالفة للكتاب أو السنة، وبالتالي فإنه مشروع لا شيء فيه.

بل ويمكن النظر اليه على أنه اتفاق بين مستأجري العقار على

---

(١٨) أنظر: د. عدنان خالد التركماني، **ضوابط العقد في الفقه الاسلامي**، ط. الأولى (جدة: دار الشروق للنشر والتوزيع، ١٤٠١/١٩٨١)، ص ٢٣٢-٢٤١.

حسن التجاور وعدم ايذاء بعضهم البعض وهو أمر لاتبيحه الشريعة الاسلامية وحسب بل وتندبه أيضا.

ب ـ خدمات صيانة. وتشمل: ترميم المبنى ومنافعه واصلاح اي عطل داخل ضمن مسئولية المالك، وبوجه عام تبديل أو تجديد رأس المال التالف.

هذا واذا اردنا تحديد نطاق مسئولية كل من المالك والمستأجر فيما يتعلق باعمال الاصلاح والصيانة بناءا على ما هو مقرر في الفقه الاسلامي، وهو امر يهم المستثمر العقاري المسلم معرفته، فإننا نجد أنه باستقراء النصوص الفقهية للمذاهب المختلفة في هذا الشأن ـ كقول صاحب منتهي الادارات: «وعلى مؤجر كل ما جرت به عادة أو عرف.. وما يُتمكن به من نفع كترميم دار باصلاح منكسر واقامة مائل وعمل باب وتطيين سطح وتنظيفه من ثلج ونحوه ولايجبر على تجديد..، وعلى مكتر.. بكره وحبل ودلو وتفريغ بالوعة وكنيف ودار من قمامة وزبل ونحوه ان حصل بفعله..»[19] وكقول الشربيني الخطيب: «يجب عليه [أي المؤجر] تسليم مفتاح الدار الى المكترى.. وليس على المستأجر عمارتها بل هي على المؤجر سواء أقارن الخلل العقد كدار لا باب لها أم عرض لها دواما.. وكسح اي رفع الثلج عن السطح في دوام الاجارة على المؤجر لانه كعمارة الدار.. وتنظيف عرصة الدار.. عن ثلج وكناسة على المكترى.. وتفريغ البالوعة ومنتقع الحمام والحش على المكترى في الدوام..»[20] وكقول صاحب الدر المختار: «وعمارة

(١٩) تقي الدين محمد بن أحمد الفتوحي الشهير بابن النجار، منتهى الارادات في جمع المقنع مع التنقيح وزيادات، تحقيق عبدالغني عبدالخالق، ب ط (القاهرة: مكتبة دارة العروبة، ب س)، القسم الأول، ص ٤٨٧ـ٤٨٨.

(٢٠) مغنى المحتاج الى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، ب ط (مصر: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، ١٣٧٧/١٩٥٨)، جـ٢، ص ٣٤٦ـ٣٤٧.

الدار المستأجرة وتطيينها واصلاح الميزاب وماكان من البناء على رب الدار وكذا كل ما يخل بالسكنى . . واصلاح بئر الماء والبالوعة والمخرج على صاحب الدار . . »[21] وما ذكره ابن عابدين في شرحه لهذا النص من أن تطيين السطح يختلف عن تطيين الجدران وجعله الأول هو المخل بالسكنى بخلاف الثاني(٢٢) وغيرها من النصوص قلت نجد باستقراءها ان هناك اتفاقا على أن أعمال الصيانة والاصلاح التي على المؤجر هي تلك الأعمال الرئيسية التي تتناول العناصر الأساسية المكونة للعقار كالحوائط والأسقف والأرضيات والأبواب والشبابيك ومجاري المياه الرئيسية وكسوة البناء الخارجية من طين أو حجارة ونحوها، وهو ما عبروا عنه «باقامة مائل» و «عمل باب» و «تطيين سطح» «وماكان من البناء» و «عمارة الدار» وغيرها من التعابير التي يفهم منها أنها تعني الأعمال الانشائية ان صح هذا التعبير أي الأعمال التي تشمل أصل اقامة وبناء الدار.

وأن أعمال الصيانة والاصلاح التي على المستأجر هي تلك الاعمال الثانوية التي تتناول العناصر غير الاساسية في اصل اقامة البناء كجميع الاشياء التي زود بها البناء بعد انشاؤه بعناصره الرئيسية كالمغاسل وصنابير المياه وسخانات المياه والاصباغ الداخلية ونحوها مما عبروا عنه «بحبل ودلو» «وتفريغ بالوعة وكنيف» و «تطيين حائط» وغيرها من التعابير التي يفهم منها أنها تعني الاعمال التي تشمل الاشياء والادوات التي يزود بها العقار كالمتاع الخاص بالمستأجر، وان كان على المؤجر تسليم تلك الاشياء للمستأجر عند بدء الاجارة وهي في حالة صالحة.

علما بأنه سيكون هناك دائما عناصر في العقار قد تكون متحيرة

---

(٢١) ابن عابدين، مرجع سابق، جـ٦، ص٧٩-٨٠.
(٢٢) انظر: المرجع السابق، جـ٦، ص٧٩.

بشأن مسئولية صيانتها بين الطرفين بسبب تطور العقارات وتغير اعراف الناس والأفضل دائما أن ينص في العقد على الطرف المسئول عن صيانتها أو على توزيع مسئولية صيانتها بين المالك والمستأجر ـ كأن ينص على أن صيانة اجزاء معينة من نظام التكييف المركزي للمبنى كالاجزاء الكبيرة المثبتة على سطح المبنى من مسئولية المالك وان صيانة الاجزاء الاخرى كمفتاح التشغيل الداخلي للنظام ونحوه هي من مسئولية المستأجر وهكذا.

وهو امر تندبه الشريعة الاسلامية التي يعد قطع النزاع بين المسلمين والحفاظ على الاخوّة بينهم احد مقاصدها الكبرى.

جـ ـ خدمات هندسية وانشائية: وتشمل جميع الدراسات الهندسية التي تجري لمواجهة وحل اي مشكلة تصميمية او انشائية تظهر فيما بعد في العقار، وتشمل كذلك جميع الاضافات والتحسينات الانشائية فيه.

د ـ خدمات قانونية: ويرتبط وجود وضرورة هذه الخدمات بكل الخدمات السابقة من ادارة وتشغيل، وصيانة، وخدمات هندسية انشائية، اي أن الخدمات القانونية هي الوجه القانوني لما سبق من أقسام الخدمات، وبالتالي فهي تشمل:

١ ـ اعداد وتفصيل عقود التأجير لكل مرافق العقار.

٢ ـ اعداد وتفصيل عقود التشغيل والصيانة كعقد تشغيل وصيانة المصاعد وعقد تشغيل وصيانة نظام شبكة المياه بكل مضخاته ومعداته، وغيرها.

٣ ـ اعداد وتفصيل عقود الاعمال الانشائية مع المقاولين.

٤ ـ اعداد وتفصيل عقود اعمال التصميمات والاستشارات الهندسية مع المكاتب الهندسية.

٥ ـ القيام بالمرافعات القانونية للمطالبة بحقوق المالك على الغير من

مستأجرين ومقاولين ومهندسين وشركات صيانة.

٦ - الـدفاع عن مصالح المالك ضد ما يرفع عليه من دعاوي تتعلق بالعقـار، كادعاء عدم ملكية للعقار أو جزء منه وادعاء مخالفة العقار لنظم البلدية أو ادعاء مسئولية مالك العقار عن ضرر ما لحق بالغير من جهة العقار، كحادث غرق او جرح لشخص في احد مرافق العقار.

هـ - خدمات محاسبة وتدقيق: وحاجة العقار لها تكون لضبط الناحية المالية أو المحاسبية لجميع الخدمات السابقة، فهي الوجه المحاسبي لما سبق عرضـه من أقسـام الخدمات، ومن ثم فهي تشمل ضبط وجمع وتبويب وتدقيق جميع بنود الايرادات والمصروفات لكل تصرف مالي ناتج عن وجود الخدمات السابقة.

ذلك هو الجانب الاداري التشغيلي للعقارات بوجه عام، أما فيما يتعلق بالجـانب الاداري التشغيلي للارض بوجـه خاص، وكـوسيط للاستثمار، فان ادارة وتشغيل هذا النوع من العقار هي الأبسط والاقل تكلفة بالمقارنة مع الانواع الاخرى من العقارات، وذلك لطبيعتها غير المطورة، بخلاف العقارات المطورة التي اخذت صورة مباني وانشاءات والتي يزداد الجـانب الاداري التشغيلي فيهـا أهمية وتعقيدا بازدياد حجمهـا كأبراج المكاتب الضخمة أو عقار متخصص كمستشفى كبير أو مصرف مركـزي أو مجمـع وزارات أو عقار متعدد الأغراض كمجمع سكني تجاري اداري ضخم.

وعلى ذلك، ونظرا لكون الارض عبارة عن عقار غير مطور، فانها لا تكاد تحتاج من خدمات الادارة والتشغيل الا القدر اليسير نسبيا. ويختلف هذا القدر باختلاف شكل الاستثمار في الارض.

وبـالتـالي فإن الأرض المستثمـر فيها من أجل المكسب الرأسمالي فقط

وبـدون تقسيم وغيره فانها تحتاج بالدرجة الاولى الى بعض الخدمات القانونية كتوثيق ملكيتها. أما الارض المستثمر فيها من اجل المكسب الرأسمالي ولكن عن طريق تقسيمها وبيعها بالمفرق فانها تحتاج بالاضافة الى التوثيق القانوني للملكية الى خدمات هندسية استشارية من اجل تطويرها بالتقسيم مع استصدار الموافقة الرسمية على مخطط التقسيم، كما تحتاج بعد ذلك الى خدمات تسويقية لبيع القسائم الجديدة بأفضل سعر.

في حين تحتاج الارض المستثمر فيها من اجل الدخل بالاضافة الى خدمـة التوثيق القانوني للملكية الى خدمات ادارة متعددة تشمل اعـدادهـا للتأجير باضافة بعض المرافق والمنافع البسيطة اليها كسور وبوابة وكهرباء وهاتف ونحوها، ثم القيام بالاعلان عنها للعثور على المستأجر المناسب، وتحرير عقد الاستئجار وفقا للقانون المطبق والقيام بتحصيل الايجارات.

المطلب الثاني: الشقق السكنية

الجانب التعريفي الوصفي:

الشقة السكنية وحدة معمارية غير مستقلة في انشاءاتها كالبيت الخاص، وانما متصلة مع غيرها من الوحدات المماثلة والمرافق الأخرى في بنـاء واحـد.

ويصنف هذا النوع من العقار كأحد أنواع العقار السكني الذي يشمل أيضا بيوت السكن الخاصة.

ومن حيث الحجم فإن الشقـة عقـار سكني صغـير في العـادة بالمقارنة مع غيره كالبيت الخاص.

أمـا من حيث شكل هذا العقار ومكوناته فإن الشقة السكنية

تتكون من الداخل من ثلاث الى خمس غرف في العادة مع مطبخ وحمام واحد أو اثنين،وتكون في الغالب ذات طابق واحد واحيانا ذات طابقين. وليس لها فناء خاص بها ولا سطح علوي مكشوف كالبيت الخاص وإن كان لها احيانا شرفة (بلكون Balcony) .

وتتفاوت الشقق السكنية في مساحاتها وعدد غرفها ومنافعها من حمامات ومطابخ، وكذلك في جودة انشائها ونوعية المواد المستخدمة في منافعها من دهانات وأنابيب مياه ونوافذ ومعلقات إضاءة وبلاط وتجهيزات حمامات وغيرها من المواد.

كما تتفاوت ايضا في كمية ونوعية المرافق الملحقة بالمبنى الذي تقع فيه من مصاعد ومواقف سيارات مظللة ومخازن وحدائق وغيرها من المرافق. وتتفاوت كذلك في الشكل الخارجي للبناء الذي يحتويها وفي اطلالاتها، أي المناظر التي تطل عليها، من مناظر أمامية جميلة كبحر أو جبل أو غابة أو مناظر عادية،وفي نسبة الضجيج والتلوث الذي يصل إليها، فمن شقة تقع على شارع كثير ومستمر الحركة لأكثر ساعات الليل والنهار الى شقة في مكان هادىء، وكذلك بالنسبة لدرجة تلوث الهواء والبيئة من حولها بل وتتفاوت الشقق السكنية في أشياء معنوية أيضا كنوعية الجوار الاجتماعي اي المستوى الأخلاقي والثقافي للسكان المجاورين، وغيرها من الجوانب الكثيرة التي تتفاوت فيها الشقق السكنية.

ويستخدم هذا النوع من العقار لغرض الاسكان، والمؤقت منه بالذات في الغالب وليس الدائم كالبيت الخاص. أما فئات السكان التي تستخدمه فهي الاسر الحديثة التكوين أو القديمة التكوين التي شب أبناؤها واستقلوا وعادت صغيرة الحجم.

أما البناء الذي يحتوي الشقق السكنية فيكون اما بناءً متوسط

الحجم ذا ثلاثـة أو خمسة طوابق في العادة، وهو ما يسمى «بالعمارة» حيث تحوي العمارة من ثمان الى عشرين شقة تقريبا في المتوسط وبدون اي مرافق اخرى كملاعب أو حدائق. وبمصاعد كهربائية، أو بدونها احيانا.

وإما بناء ضخما يحتوي على العشرات وربما المئات من الشقق السكنية، وهـو ما يسمى «بـالمجمـع السكني» حيث يحتوي المجمع الواحد على عدة عمارات متصلة أو منفصلة يتبعها عدة مرافق كصالات مناسبات اجتماعية ومواقف سيارات مظللة ومخازن وحدائق وملاعب ومحال تجارية متعددة أو أسواق صغيرة وغيرها.

أو يكـون البناء الذي يحتوي على الشقق السكنية مجمعا أيضا ولكن متعدد الأغراض، أي يكون جزء منه سكنيا وآخر تجاريا وآخر مكاتب في نفس الوقت.

وبـالنسبـة للمـوقـع المعتاد لهذا النوع من العقارات فإن مباني الشقق السكنية تقام في العادة في المدن وضواحيها حيث مركز النشاط الاقتصـادي وذلـك لحاجة الافراد الى السكن بالقرب من مقار أعمالهم وانشـطتهم الاقتصـادية في حين تكاد تخلو المناطق البعيدة كالارياف وغيرها من هذا النوع من العقار، وذلك لرخص الأرض هناك وامكان الفرد بناء أو شراء بيت خاص بتكلفة قليلة بخلاف الحال في المدينة التي لا يطيق فيها الفرد متوسط الدخل امتلاك او استئجار بيت خاص ولا يكاد المستثمر صاحب الارض الغالية الثمن يجد عائدا مجزيا على استثماره في الأرض اذا لم يقم ببنـاء عقـار ذي دخـل عالٍ عليهـا كعـمارة شقق أو متاجر أو مبنى مكاتب، وذلك بالاضافة الى عامل آخر وهو عدم توفر خدمـات الـطرق ومجـاري الصرف والكهرباء والهاتف وغيرها بالقدر الكافي في الارياف لاقامة عقار متطور كالعمارات والمجمعات السكنية.

وتأتي الشقق السكنية في المرتبة الاولى من الاهمية كعقار سكني، اذ الغالبية العظمى من السكان في المدن، وهي مراكز الكثافة السكانية، لا يتيسر لها السكن إلا في الشقق لما ذكر سابقا ولكون نسبة كبيرة من السكان لا تحتاج الى امتلاك سكن خاص في المدينة بسبب التغير الذي يطرأ من وقت لآخر في مقار اعمالهم فينتقلون من منطقة لاخرى ومن مدينة الى مدينة وربما من دولة الى دولة اخرى كذلك.

ونظرا لتلك الاهمية الاكيدة للشقق السكنية كعقار سكني ينتشر أستخدامه على نطاق واسع وفي كل وقت فإن مباني الشقق تعتبر احد المكونات الاساسية للمحفظة العقارية للمستثمر العقاري الذي اطمأن الى استمرار الطلب على هذه العقارات بالاضافة الى سهولة اداراتها وتشغيلها وقلة تكاليف انشائها نسبيا، وبالتالي كونها ذات مصدر جيد للدخل.

ويمكن قياس مدى أهمية عقار الشقق بقياس نسبة المساحة الكلية لانشاءات الشقق السكنية الى اجمالي مساحة انشاءات جميع أنواع العقار في مدينة أو منطقة معينة، أو قياس نسبة القيمة الكلية لعقارات الشقق السكنية الى اجمالي قيمة جميع العقارات. وسنجد غالبا أن عقارات الشقق تفوق مساحةً وقيمةً كل نوع من أنواع العقار الأخرى على حدة.

الجانب الاقتصادي الاستثماري:

أولا: طرق الاستثمار في الشقق السكنية:

بامكان المستثمر العقاري الراغب في الاستثمار في احد عقارات الشقق السكنية القيام باستثماره وفقا لواحد من عدة طرق يشمل كل منها بديلا في حد ذاته:

الـطريقـة الأولى: شراء مبنى شقق سكنية تام التأجير. ويمتاز هذا البديل بأنه يوفر على المستثمر الوقت الذي تستغرقه عملية اتمام تأجير العقار والذي يمضي دون الحصول على دخل من الاستثمار في حالة بنائه لعقار جديد أو شراءه لعقار غير مؤجر،ويوفر عليهأيضا تكاليف التسويق لعقـاره، كما يكفيه مخاطـرة عدم الحصول على مستأجرين وبمستوى الايجار المطلوب، فيعلم المستثمر بالتالي في هذا البديل مسبقا أن عقاره مستأجر فعلا وبايجار معلوم القدر وبالتالي يعرف مسبقا معدل العائد على استثماره.

الطريقة الثانية: شراء عقار شقق سكنية تام الانشاء وجاهزا للتأجير، لكنه غير مؤجر بعد. وميزة هذه الطريقة ان المستثمر العقاري فيها له بعض الحرية في اختيار وتحديد مستوى الايجارات وطريقة دفعها ونوعية المستأجرين،حيث يكون المستثمر قد حدد هدفا معينا فيما يتعلق بمقدار العائد الذي يريده كما قد يرغب البعض في كون الايجار شهريا أو سنويا أو غير ذلـك. أمـا فيما يتعلق بنـوعية المستـأجـرين فكثـيرا ما يرغب المستثمرون في عقار ما بتأجير كل العقار لطرف واحد فقط كالحكومة أو مؤسسة تجارية كبيرة أو مؤسسة تعليمية ولا يرغبون في تأجير عقارهم أو شققهم السكنية الى اطـراف متعـددة، وذلك للمزايا التي تتحقق في التـأجـير لطرف واحـد فقط، والتي من أهمهـا ضمان نسبـة انشغـال العقار بكامله طيلة العام وبالتالي الحصول على أعلى دخل ممكن من رأس المال المستثمر. وكذلك ضمان الحصول على جميع الدخل المستحق دون ان يتحول بعضه الى دين، بالاضافة الى تحقق قدر أكبر من العناية بالعقار وحسن استخدامه.

الـطريقـة الثـالثـة: شراء الأرض وتصميم وتنفيذ مبنى شقق سكنية جديد. وتمتاز هذه الطريقة بتمكن المستثمر فيها من الحصول على عقار

تتوفر فيه كل متطلباته من حيث الحجم والموقع وعدد الشقق وحجم الشقة ودرجة الجودة وفخامة الانشاء وكمية ونوعية المرافق المكملة وغيرها مما تختلف فيه مباني الشقق ورغبات المستثمرين، وذلك كله مع تحملة أقل تكلفة ممكنة، أي الحصول على العقار الذي يريد وبأقل قدر من رأس المال؛ فالأرض قد ينجح في المساومة عليها وأخذها بسعر مناسب أو ربما تكون عنده أرض منذ زمن وغير مستغلة. والبناء كذلك يمكن أن يتم بتكلفة اجمالية تقل كثيرا عن قيمة البناء الجاهز الذي يضيف عليه صاحبه نسبة ربح معينة عند بيعه، بل ويمكن أن تكون التكلفة قليلة فعلا عندما يكون المستثمر هو من قام ببناء العقار أي بواسطة شركة مقاولات يملكها، أو هو من قدم المواد الانشائية للمقاول من محلات تجارية يملكها.

والواقع أن ميزة كل طريقة من الطرق الثلاث السابقة أمر نسبي بالنسبة للمستثمرين في الشقق، حيث قد لا تعني ميزة الطريقة الثانية شيئا لمستثمر يرغب في ميزة الطريقة الاولى وهي كون العقار تام التأجير وليس عليه ان ينتظر فترة من الوقت ليسوّق الشقق ويبدأ في الحصول على دخل ويتحمل خسارة الوقت الضائع بالانتظار وخسارة تكاليف التسويق، وهكذا. ولذلك فإن على المستثمر العقاري بعد تحديده لأهدافه من الاستثمار في عقار الشقق، والتي سبق ذكرها عند دراسة «الأرض»، وترتيبه لتلك الأهداف، ومراجعته للمخاطر التي يحتمل ان يواجهها في استثماره بأي طريقة، ان يختار وبكل اطمئنان الطريقة التي تناسبه ويبدأ مباشرة في توظيف امواله واستثمارها.

ثانيا: عوامل العرض والطلب في سوق الشقق السكنية:

أ ـ عوامل الطلب على عقار الشقق السكنية:

للشقق السكنية مزايا خاصة تختص بها دون غيرها من عقارات السكن الأخرى أهمها:

١ ـ «الشقة» مسكن ذو تكلفة قليلة نسبيا لمن اراد استملاك سكن، وذو ايجار قليل ايضا لمن أراد الاستئجار. وهذه ميزة تناسب كلا من الأفراد الذين لا يملكون أموالا كافية لشراء او استئجار بيوت سكن خاص، والأفراد الذين يملكون الأموال الكافية ولكنهم لا يرغبون في المساكن الكبيرة التي تفوق حاجتهم ويفضلون المسكن الصغير.

٢ ـ سهولة صيانة الشقة والمحافظة عليها وتنظيفها وانخفاض تكلفة خدماتها من كهرباء وماء وغيرها.

٣ ـ سهولة تأثيثها.

٤ ـ تمكن الفرد من السكن في منطقة منظمة ومتطورة ونظيفة ومكتملة الخدمات من مستوصفات طبية وأسواق ومدارس وكهرباء وهاتف وأمن وغيرها.

٥ ـ سهولة تغيير السكن ودون خسارة كبيرة.

٦ ـ تمكن الفرد من الاقتراب كثيرا من مقر عمله.

٧ ـ وفي مجمعات الشقق السكنية الحديثة بالذات هناك ميزة تمتع الفرد بمرافق عديدة لا تتيسر عادة لغيره منها ملاعب الاطفال الأمينة والحدائق المنسقة والمناظر الجميلة وصالات المناسبات الاجتماعية ومواقف السيارات الخاصة والنوادي الصحية وغيرها.

ونظرا لجميع المزايا أو الخصائص السابقة فإن مستخدمي الشقق السكنية أكثرهم من الفئات الآتية:

١ ـ حديثو الزواج من الذين ما زالت أسرهم صغيرة الحجم.

٢ ـ كبار السن والمتقاعدون ممن عادت أسرهم صغيرة الحجم.
٣ ـ أرامل ومطلقون وعزاب.
٤ ـ افراد لم تكف مواردهم لشراء المسكن المناسب.
٥ ـ رجال اعمال ومدرسون وطلاب وغيرهم ممن لم يستقروا في مكان معين واحتاجوا الى مساكن مؤقتة.

وبمعرفة مزايا أو خصائص الشقق كسكن والفئات التي تطلبها يمكننا تحديد العوامل التي تتحكم في انطلب على الشقق دون غيرها، حيث نجد أن من أهمها:

١ـ عوامل سكانية وديموغرافية، أهمها:

أ ـ عدد الزيجات حيث يؤدي ازديادها الى زيادة الطلب على الشقق والعكس صحيح.

ب ـ عدد الذين يعيشون بمفردهم من كبار سن وأرامل ومطلقين. حيث يؤدي تغير هذا العدد بالزيادة أو النقص الى تغير حجم الطلب على الشقق.

جـ ـ حجم الاسرة. فصغر حجم الاسرة عادة يجعل الطلب على المسكن لصالح الشقق السكنية أكثر من البيوت الخاصة.

٢ ـ عدد الموظفين ذوي الاختصاص والخبرة فهؤلاء يفضلون المساكن المستأجرة كالشقق أكثر من غيرها لأنها توافق احتياجاتهم وظروفهم التي يغلب عليها كثرة التنقل بين المدن تبعا لموقع الشركات والمؤسسات التي تتعاقد معهم. وازدياد حجم هذه الفئة يؤدي إلى ازدياد الطلب على الشقق السكنية والعكس صحيح.

٣ ـ تغير معدل التنقل (Mobility Rate)[٢٣].أي متوسط عدد المرات التي يغير فيها الأفراد سكنهم في فترة محددة كعام أو نحوه.

٤ ـ تغير تكاليف امتلاك البيوت، حيث يؤدي ازدياد تلك التكاليف مثلا الى جعل الناس يؤجلون شراء أو بناء بيوت خاصة ويستخدمون الشقق السكنية الأكثر اقتصادية من البيت[٢٤].

٥ ـ أذواق المستهلكين، بشأن أسلوب المعيشة في الشقق السكنية بالمقارنة مع غيرها. فيلاحظ مثلا أن البعض يفضل المعيشة في مباني الشقق السكنية لا سيما الحديثة والمكتملة المرافق من ملاعب وحدائق والقريبة من مقر عملهم، وزيادة ذلك العدد يؤدي الى زيادة الطلب على الشقق على حساب البيوت الخاصة وغيرها[٢٥].

٦ ـ سياسات الدولة المتعلقة بالنشاط العقاري كقراراتها بشأن حقوق المستأجرين مثلا، اذ تزداد رغبة الناس بالشقق بزيادة تحيز القانون لهم.

٧ ـ حجم البطالة. حيث يؤدي ارتفاع معدل البطالة الى انخفاض معدل تكوين الاسر وبالتالي انخفاض الطلب على الشقق والعكس صحيح[٢٦].

ب ـ عوامل العرض لعقار الشقق السكنية:

للشقق السكنية عدة مزايا من وجهة نظر المستثمر فيها تساعد معرفتها على تحديد عوامل العرض لعقار الشقق السكنية:

١ ـ كونها استثمارا سهل الانشاء والادارة.

---

(٢٣) أنظر

—Paul F. Wendt & Alan R. Cerf, **Real Estate Investment Analysis and Taxation,** 2nd.ed. (U.S.A: Mc Graw-Hill Book Company, 1979), P 195;

— Beaton, Op. Cit, P.216.

(٢٤) أنظر: I bid, P. 216.

(٢٥) أنظر: I bid, P. 216

(٢٦) أنظر: Wendt, Op. Cit, P. 193

٢ ـ استثمار يدر عائدا جيدا ومستمرا.
٣ ـ استثمار يمكن استخدامه، عند الحاجة، من قبل صاحبه في استهلاكه الخاص، كأن يسكنه هو أو ابن له قد تزوج أو موظف مهم لديه.

وفئات المستثمرين التي تعرض هذا النوع من العقار في العادة هي فئة المستثمرين ذوي الثروة المتوسطة الحجم لصغر حجم رأس المال الذي يتطلبه شراء عمارة سكنية أو بناء واحدة جديدة وذلك بالمقارنة بعقارات ضخمة كأبراج المكاتب. لأن المستثمرين ذوي الثروة الكبيرة من أفراد ومؤسسات يتوجهون عادة نحو الاستثمار في العقارات الكبيرة التي تستوعب نسبة كبيرة من ثروتهم كأبراج المكاتب في مراكز المدن الرئيسية وكالمجمعات الكبيرة السكنية أو المتعددة الأغراض وغيرها.

ويمكن تحديد العوامل الآتية كأهم العوامل المحددة للعرض في سوق الشقق السكنية:
١ ـ أسعار الأرض والمواد الانشائية [٢٧]، ومستوى اجور الايدي العاملة الفنية.
٢ ـ الطرق الفنية لانشاء الشقق السكنية وما توفره أو تزيده من تكاليف التصميم والانشاء.

وتتحكم العوامل السابقة في التكاليف الاجمالية لمباني الشقق السكنية وبالتالي في امكانية زيادة العرض أو تخفيضه.
٣ ـ عائد الاستثمار في الشقق السكنية. حيث يؤدي ارتفاع مستوى الايجارات الى زيادة اقبال المستثمرين على توظيف اموالهم في هذا النوع من العقارات والعكس بالعكس.

---

(٢٧) أنظر: Beaton, Op. Cit., P.216-217

٤ ـ التوقعات بشأن معدلات الايجارات في المستقبل، وبشأن الارباح الرأسمالية (Capital gains) ويتحكم بهذه التوقعات :

ـ توقعات حجم واتجاهات النمو السكاني .

ـ توقعات مستقبل النمو الاقتصادى

ـ توقعات الأحوال السياسية المستقبله .

٥ ـ عائد الاستثمار في العقارات الأخرى البديلة بالنسبة للمستثمر، حيث يؤدي انخفاض معدل العائد على الاستثمار في العقارات الاخرى كمباني المكاتب والاسواق وغيرها الى توجه المستثمرين نحو الاستثمار في مباني الشقق السكنية والعكس صحيح .

٦ ـ عدد المستثمرين في سوق عقارات الشقق السكنية . فالمعروف أن زيادة عدد المنتجين تؤدي الى زيادة العرض والعكس بالعكس .

٧ ـ مدى سهولة أو صعوبة الحصول على التمويل اللازم . أي سياسات مصادر التمويل المختلفة لا سيما تلك المتخصصة في تمويل الاستثمار العقاري كالمصرف العقاري، فللمصارف العقارية في الدول المختلفة اثر كبير في زيادة او تقليل عرض العقارات المختلفة .

وكثيرا ما يعمل هذا العامل في الاتجاه الايجابي، اذ يلاحظ ان التمويل لمشاريع الشقق السكنية كثيرا ما يكون مرغوبا فيه من قبل المصارف العقارية وجهات التمويل الاخرى لما يحققه لها من عائد جيد ومستمر ومن **امان** لرأس المال. وكثيرا ما يستطيع المستثمرون القيام بمشاريع من هذا النوع بالقليل فقط من أموالهم الخاصة حتى في فترات شح مصادر التمويل، بينما لا يكون الامر كذلك بالنسبة لعقارات اخرى كبيوت السكن الخاص لارتفاع نسبة المخاطرة فيها من ناحية مستوى الدخل ومن ناحية ضمان رأس المال[٢٨] .

(٢٨) أنظر Ibid. P. 216-217

٨ ـ قرارات الحكومة بشأن النظم والقوانين التي تنظم بناء وتأجير الشقق السكنية. كنظام تحديد الايجارات، ونظام التقاضي امام المحاكم بشأن المستأجرين المتخلفين في السداد أو غيرهم، والنظام الذي يحدد نوعية استخدام منطقة ما والعقارات المسموح أو الممنوع بناءها وعدد الادوار ويحدد كذلك النسبة المسموح استغلالها بالبناء من اجمالي مساحة الارض المملوكة. وغيرها من الأنظمة التي تؤثر في النشاط الاستثماري العقاري المتعلق بشراء وبناء مباني الشقق السكنية.

وكثيرا ما يعمل هذا العامل، وبالأخص نظام تحديد مستوى الايجارات ونظام اجراءات التقاضي واخلاء الشقة من المستأجر، في الجانب السلبي لقوى العرض فيقلل من عرض الشقق السكنية[٢٩].

إلا أن نظام تحديد مستوى الايجارات يتضاءل اثره في الاقتصاد الاسلامي، لأن الاسلام بطبيعته يترك السوق لظروف العرض والطلب حتى يسير سيرا طبيعيا. وتدخل الدولة بالتحديد من شأنه أن يؤدي الى انكماش عملية العرض، وقد أبى رسول الله ﷺ أن يضع سعرا حينما غلا السعر وعُرض عليه أن يسعّر.

«فعن انس قال: غلا السعر على عهد رسول الله ﷺ فقالوا: يا رسول الله لو سعرت؟فقال: **ان الله هوالقابض الباسط الرازق المسعِّر**، واني لارجو أن القى الله عز وجل ولا يطلبني احد بمظلمةٍ ظلمتُها اياه في دم ولا مال»[٣٠].

ثالثا ـ ما يجب على المستثمر العقاري مراعاته في اختياره لعقار الشقق السكنية المناسب:

ان العناصر الاتية هي ما يستمد منه مبنى شقق سكنية قيمته

(٢٩) أنظر: Wendt. Op. Cit, P. 193

(٣٠) اخرجه أحمد في مسنده، جـ٢، ص٣٧٢، طبعة المكتب الاسلامي ودار صادر.
وأخرجه الترمذي في كتاب البيوع، باب ما جاء في التسعير، جـ ٣، ص٦٠٥-٦٠٦ من سنن الترمذي، طبعة مصطفى البابي الحلبي. وقال عنه حديث حسن صحيح.

فيكون اعلى أو اقل قيمة من غيره، اي بمعنى اخر هي عوامل الجذب التي يأمل كل مستثمر أن تكون متوافرة في عقاره ويأمل كل مستأجر أن يحصل عليها، وهي بالتالي ما يجب أن ينظر اليه المستثمر عند قيامه ببناء او شراء عقار شقق سكنية :-

«١ - الموقع المناسب.

٢ - انشاء عالي الجودة.

٣ - ادارة متخصصة.

٤ - صيانة جيدة.

٥ - ملحقات ومرافق مطلوبة للسكان في تلك المنطقة.

٦ - تصميم هندسي جذاب وتخطيط جيد للأرض.

٧ - انشاء داخلي جيد.

٨ - سمعة جيدة للمالك وللمطور (أي المقاول).

٩ - عائد نقدي كاف من المشروع لتغطية التكاليف التشغيلية..

١٠ - تحليل ودراسة حذرة لأرقام دخل ومصروفات المشروع وتقدير واقعي لها»[٣١].

١١ - مؤجر لأقل عدد من الاطراف وبالكامل.

وهذه العناصر يمكن اعتبارها عوامل الطلب على مبنى الشقق السكنية التي تنبع من ذاته، بخلاف تلك التي تأتي من خارجه. وعلى المستثمر العقاري ان يحرص على توافر أهم واكبر عدد من هذه العناصر في العقار الذي ينوي الاستثمار فيه، وأن يجعلها المعيار الذي يفاضل به بين ما يعرض عليه من فرص للاستثمار في عقارات الشقق السكنية.

---

(٣١) Beaton. Op. Cit. P.230

رابعا ـ المتغير الأساسي المعتمد عليه لمعرفة مقدار الحاجة الى مشروع شقق سكنية مقترح في منطقة معينة :

يعتبر معدل الشواغر (Vacancies Rate) اي نسبة الشقق الخالية من السكان الى اجمالي الشقق المعروضة للتأجير، هو المتغير الاساسي المعتمد عليه في معرفة حجم حاجة السوق الى شقق سكنية[٣٢].

ولاختلاف أصناف الشقق فان معدل الشواغر يتعدد بتعدد تلك الاصناف فهناك معدل شواغر لشقق العزاب المصممة على نظام ما يسمى احيانا بالستوديو (Studio) والتي تكون صغيرة الحجم لا تزيد عن غرفة، وركن مطبخ، وحمام. وهناك معدل شواغر للشقق الفاخرة (Deluxe) ذات الدور الواحد أو الدورين (Duplex) بالاضافة الى معدل شواغر للشقق العادية وهكذا.

وكما يتعدد معدل الشواغر كذلك، ولكل صنف من أصناف الشقق بتعدد المواقع. فهناك معدل شواغر للشقق الفاخرة في منطقة مركز المدينة وآخر للشقق الفاخرة في منطقة ضواحي المدينة وهكذا.

وعلى ذلك يلزم المستثمر المرتقب استخدام معدل الشواغر لصنف الشقق الذي ينوي عرضه وفي نفس المنطقة التي ينوي عرض شققه فيها. فإذا رغب مثلا في عرض شقق فاخرة في منطقة وسط المدينة فان المعدل الذي يخدمه في معرفة مدى حاجة هذه المنطقة الى هذا الصنف من الشقق هو الآتي: معدل الشواغر =

عدد الشقق الفاخرة الشاغرة في منطقة وسط المدينة

اجمالي عدد الشقق الفاخرة الموجودة فعلا في تلك المنطقة

(٣٢) أنظر: Wiedemer, Op. Cit, P. 259-260

خامسا ـ درجة الأمان في الاستثمار في عقار الشقق السكنية :

يعتبر الاستثمار في عقار الشقق السكنية من أكثر أنواع الاستثمار العقاري أمانا، وذلك لتأكد واستمرار الطلب على هذا النوع من العقار. فالشقق السكنية عقار يستخدم لغرض السكن، وبالتالي يندرج تحت بند الضروريات من الحاجات والتي لا يستغنى عنها في مختلف الظروف، وهو ما يجعل هذا العقار الأقل تأثرا بما يطرأ على الاقتصاد القومي من حالات الانتعاش والركود وغيرها من المخاطر الاقتصادية وغير الاقتصادية التي تتأثر بها عقارات المكاتب وعقارات الأسواق بدرجة أعلى بكثير من تأثر عقارات الشقق السكنية.

سادسا ـ درجة سيولة عقار الشقق السكنية

ان عقار الشقق السكنية يعتبر ايضا احد اكثر انواع العقارات الدخلية سيولة ، وذلك لميزة الامان التي تقدم ذكرها، ولكونه اصلا صغيرا نسبيا اذا قورن بأصول عقارية ضخمة اخرى يصعب تسويقها لعدم امكان شرائها الا بأموال طائلة، كالمجمعات الكبيرة المتعددة الاغراض وابراج المكاتب العالية الارتفاع التي في مراكز المدن الرئيسية.

سابعا ـ محاذير الاستثمار في عقار الشقق السكنية :

ان المحاسن الكثيرة لعقار الشقق السكنية كاستثمار والتي وردت اثناء بحث الجوانب الاقتصادية الاستثمارية لهذا النوع من العقارات لا تعني ان بامكان المستثمر اقتحام مجال الاستثمار في الشقق السكنية دون حذر أو حيطة، فهو بذلك قد يندم على قراره المتعجل الذي قد يتخذ احيانا في المكان أو الوقت غير المناسبين.

فالاستثمار في عقار الشقق السكنية، تطويرا وبناء أوشراء،له في الواقع عدة محاذير. وعلى المستثمر العقاري المرتقب اخذها في الاعتبار

والانتباه لها جيدا، حيث «أن مشروعا ما لشقق سكنية يمكن أن يكون مشروعا خداعا باعتبار عدة عوامل هي:

١ ـ أذواق المستهلكين يمكن أن تتغير بسرعة، وكذلك ظروف المنطقة المحيطة. فالتحولات في اي منهما يمكن ان تؤثر سلبا على الطلب على مشروع شقق معين في الفترة ما بين بدئه والانتهاء منه.

٢ ـ اسواق بناء الشقق وتمويلها لا تتسم بصعوبة الدخول اليها وزيادة العرض فيها فمجال بناء الشقق سهل الدخول فيه نسبيا، وهو مكون من آلاف البنائين تنقص الكثير منهم الخبرة، والأموال متوفرة من مصادر متنوعة، والتمويل السهل عادة يعني أن البنائين لا يحتاجون إلا للقليل من مالهم الخاص للدخول في السوق.

٣ ـ لايوجد في مجال الشقق السكنية مستأجرون أساسيون أو كبار كما هو الحال في المكاتب ومباني الأسواق: فمستأجرين كبار من هذا النوع يضمن بهم المستثمر التأجير المقدم لعقاره لفترات زمنية مقبلة مما يؤكد الحصول على دخل من المشروع فورا او بمجرد اكتماله»[٣٣].

الجانب الاداري الشتغيلي:

في عقار الشقق السكنية يبدأ في الواقع ظهور مهام الادارة والتشغيل وقد تم في المطلب السابق عرض جميع الخدمات التي تحتاجها العقارات بوجه عام. وما مباني الشقق السكنية الا مثال ونموذج للعقار الدخلي الذي يحتاج الى جميع تلك الخدمات[٣٤] بلا استثناء ودون اختلاف عن غيره من العقارات سوى في الدرجة.

(٣٣) Beaton, Op. Cit. P. 217

(٣٤) راجع ص ١٠٧ من البحث.

ولكن هنـاك ما ينبغي اضافته الى ما سبق في هذا الجانب من جوانب الاستثمار العقاري في الشقق السكنية ذلك ان ادارة وتشغيل مباني الشقق السكنية تكتنفها المشاكل الآتية :

١ ـ ارتفـاع نسبة تغير المستأجرين، وخاصة في الشقق المفروشة، مما يكلف المدير البحث الدائم عن مستأجرين. ان الشقق السكنية تعتبر اكثر العقارات السكنية تذبذبا في نسبة انشغاله . فعقود التأجير غالبا ما تكون على اساس شهري، وانهاء العقد من قبل المستأجر نادرا ما يكون فيه صعـوبـة. ويعتمـد معـدل الانشغال المستمر للشقة على موقعها التنـافسي، وادارة المبنى والسياسـات التشغيلية، وغـيرها مما سيرد في النقـاط التـالية، اكثـر من اعتماد بعض العقارات الاخرى على تلك العناصر، كالعقارات التي تؤجر على اساس عقود طويلة الأجل.

٢ ـ اسـاءة استخدام الشقق السكنية ومرافق المبنى الأخرى من قبل المستأجرين، مما يؤدي الى تدهور الحالة الفنية للمبنى بسرعة وازدياد تكاليف صيانته وبالتالي انخفاض دخله الصافي وقيمته السوقية.

٣ ـ قد يكون مبني الشقق في موقع غير مناسب للسكان في العادة مما يجبر المـدير على مضـاعفـة الجهـد لجذب المستـأجـرين اليه، وذلـك بتعـويضهم عن سوء المـوقع بمزايا أخرى عديدة، كالادارة الجيدة، والمـرافق المكملة والمسـانـدة كفتح متجر بقالة كبير في الدور الارضي والتسهيلات في دفع الايجارات، وعمل موقف سيارات مظلل والمرافق الترفيهية وغيرها من المزايا.

٤ ـ مستويات الايجارات الجيدة التي يحصل عليها المستثمر في عمارات الشقق السكنية لا يمكن المحـافـظة عليها الا بالعناية الجيدة بالمبنى ومـرافقـه ومـواصلة الابقـاء عليهـا في أحسن حال، والا استقـطبت العقارات المنافسة الاخرى اكثر المستأجرين في المنطقة على حساب ذلك العقـار. وهذا يتطلب من مدير المبنى جهدا متواصلا لرعاية ومتابعة

المبنى مع تخصيص ميزانية خاصة لذلك لا يبخل فيها المالك على عقاره لأنها مهما أخذت من ايرادات المبنى الا انها بلا شك ستعطي مردودا أكبر مما اخذت وعلى المدى البعيد ايضا.

٥ ـ من العناصر الاساسية للمحافظة على معدل انشغال مرتفع هو النجاح في تقديم الصنف من الشقق الذي يوافق متطلبات السوق المحلي. سواء كانت تلك المتطلبات كون الشقق مؤثثة تأثيثا كاملا أو غير مؤثثة، وكونها مكيفة أو غير مكيفة، وكون مطبخها مجهزا أو غير مجهز، الى غير ذلك مما تختلف فيه رغبات المستأجرين في كل سوق.

٦ ـ ومما يشكل تحديا لمدراء عقار الشقق السكنية هو وضع الارشادات التنظيمية للسكن في المبنى واستخدام مرافقة فحيث يكره بعض الناس تقييدهم بأي نظام حتى ولو كان لصالحهم، فيسببون متاعب لصاحب ذلك النظام، إلا أن الأكثر يفضلون المعيشة في المبنى المنظم ويثمنونه غاليا. فعلى المدير تطبيق نظام في المبنى يكفل راحة جميع السكان ويجنبهم التفكير في تركه، من تحديد لساعات استعمال مرفق معين كحمام سباحة وصالة اجتماعية، الى توزيع دقيق لمساحات مواقف السيارات على جميع الشقق، الى تنظيم لعملية جمع واخراج القمامة، الى منع للعب الاطفال في اماكن معينة في ساعات معينة واستعمالهم لمرافق معينة كالمصاعد أو حمامات السباحة بدون مُرافق، الى غير ذلك مما يكفل حياة مريحة آمنة لجميع السكان[٣٥].

(٣٥) بتصرف من: Wiedemer, Op. Cit, P. 259-263

المبحث الثالث

عقارات المكاتب والأسواق

المطلب الأول: عقار المكاتب

الجانب التعريفي الوصفي:

عقارات المكاتب مبان تصمم وتشيد لتستخدم خصيصا كمكاتب من قبل اصحاب الانشطة الاقتصادية المختلفة أفرادا كانوا أم شركات، وهي ثلاثة انواع رئيسية:

النوع الأول: عبارة عن مبان كبيرة وعالية الارتفاع تحتوي على العشرات من الطوابق المتماثلة وعدد من المصاعد السريعة، وتدعى احيانا بأبراج المكاتب. وبالاضافة الى اتصافها بالعلو فإنها تتصف أيضا بجودة الانشاء الحديث وجاذبية المظهر ودقة وجمال التصميم الهندسي مما يجعلها معالم معمارية بارزة للمدن الرئيسية.

والحجم الكبير لهذا النوع من عقارات المكاتب سببه الثمن المرتفع جدا للأرض في منطقة مركز المدينة، وهو الموقع المعتاد لهذا العقار، بحيث لو اقام المستثمر عقارا اصغر فان طاقته التأجيرية لن توفر له دخلا كافيا لجعل معدل العائد على رأس المال في المستوى المعقول مقارنة بالعقارات الاخرى.

ونظرا لارتفاع الايجار في ابراج المكاتب، وموقعها الحيوي وشكلها المعماري المتميز فانها تستخدم عادة من قبل المؤسسات الكبيرة كالمصارف وشركات الاستثمار الكبيرة وغيرها من المؤسسات والشركات

ذات الدخل المرتفع التي يهمها مكانة ومستوى المبنى الذي يكون مقرا لها بالاضـافة الى اهتمامها بمساحته وموقعه وتصميمه الداخلي المتقن والموافق لطبيعة أعمالها.

أما النوع الثاني من عقارات المكاتب فهو الاكثر انتشارا، وهو عبارة عن مبان كبيرة ولكنها اصغر حجما من النوع الأول. وتقام عادة في المناطق المحيطة بمنطقة مركز المدينة وعلى الطرق الرئيسية بالاضافة الىوجودها كذلك في منطقة مركز المدينة مع النوع الأول.

وتستخدم من قبل مؤسسات الاعمال متوسطة الدخل التي تشكل غالبية المؤسسات العاملة في الاقتصاد القومي.

وهناك نوع من عقارات المكاتب، وهو النوع الثالث، عبارة عن مبـان لم تكن مصممـة اصلا لتستخدم كمكاتب ثم حولت الى هذا الاستخـدام بعد تعديلها وتطويرها لتؤدي الغرض الجديد. وغالبا ما تكون اصلا من نوع عقار الشقق السكنية[١].

وبذلك نجد أن«سوق عقارات المكاتب يمكن النظر اليه كعدة أسواق فرعية تمثل مبان مختلفة العمر، والارتفاع، والمساحة للمكتب وتختلف في مدى توفر المرافق الأخرى، وفي المواقع الجغرافية.. وهناك من يصنف عقار المكاتب الى «منافس» (Competitve) أو ذي مخاطرة (Speculative) أي متـوفـر، ويعـرض في السـوق، «وغـير منـافس» (Non-Competitive) أي مشغـول بواسـطة مالكـه»[٢]. كمبـاني مكـاتب المصـارف وشركات الاستثمار والشركات الصناعية الكبرى ومباني مكاتب الحكومة والمؤسسات العامة.

---

(١) أنظر: Beaton, Op. Cit. P. 197

(٢) Wendt, Op. Cit, P 241.

أما من حيث الشكل الداخلي لمبنى المكاتب ففيما عدا المرافق المشتركة في المبنى من مصاعد وممرات وغيرها فان المساحات المخصصة للتأجير في المبنى، وبخلاف الشقق السكنية، عادة ما تترك بدون تقسيم، الى غرف أو غيرها، وذلك ليتسنى للمستأجر تفصيل وتقطيع المساحة المستأجرة وفقا لما يناسب أعماله.

ويغلب تركز هذا النوع من العقارات في منطقة وسط المدينة في حين تستخدم معظم مساحة المدينة للسكن. وذلك يعود بالطبع الى كون هذه المنطقة هي مركز النشاط الاقتصادي والمعاملات المالية في المجتمع، وهو ما يجعل الطلب في هذه المنطقة يتوجه بالدرجة الأولى الى عقار المكاتب لا إلى الشقق السكنية التي يفضل أكثر الناس الابتعاد بها عن مناطق الضجيج والتلوث.

وقد اعطى هذا الموقع الحيوي الذي تتمتع به عقارات المكاتب المستأجرين أهم ميزة يمكن ان يحصلوا عليها وهي الاتصال والقرب من الانشطة الاقتصادية المساندة. فالمحامون يفضلون المواقع القريبة من المحاكم والزبائن الرئيسيين، والاطباء يستأجرون بالقرب من المستشفيات أو المرافق الطبية الأخرى من مختبرات وغيرها، والمكاتب الرئيسية للمصارف تكون بالقرب من المنشآت التجارية أما الفنادق فتكون مبنية بالقرب من مواصلات جيدة.

إن وسط المدينة ما زال هو الموقع الأول لمباني المكاتب المهمة والرئيسية. ولكن ومنذ فترة من الزمن بدأ حدوث توجه الى خارج مناطق وسط المدن نظرا لتطور الطرق السريعة الحديثة، ونمو مناطق أطراف المدن.

بالاضافة الى رغبة العديد من المنشآت في تخفيض مصروفاتها

التي يشكل الايجار أهم بند من بنودها وصار هناك الان أربعة مناطق رئيسية لمباني المكاتب:

١ ـ منطقة وسط المدينة في المدن الرئيسية، والتي ما زالت تتمتع بأعلى الايجارات .

٢ ـ مناطق المطارات والموانىء. فحركة الركاب والشحن التي ولدتها المنافذ الجوية والبحرية الرئيسية أوجدت حاجة لمكاتب مساندة لخدمة شركات الطيران ومؤسسات النقل البحري وزبائنها.

٣ ـ مراكز التسوق* الاقليمية وهي ليست مواقع مثالية، ولكن يمكن أن تكون كذلك اذا توفرت فيها خدمات متكاملة للمستأجرين(مصرف، مطعم، شقق، الخ) ويفضل كون مبنى المكاتب على طرف مركز التسوق مع سهولة الوصول اليه بالنسبة لغير رواد المركز.

٤ ـ امتداد الطرق السريعة أو الطرق الرئيسية كثيرة الحركة. وقد شهدت تلك المواقع قيام مباني مكاتب كثيرة لسهولة الوصول اليها بسبب تلك الطرق. . فحيث أن غالبية موظفي المكاتب يعتمدون على السيارات كوسيلة للانتقال فان الكثيرين يفضلون مواقع بعيدة عن تلك التي في مركز المدينة والتي تتزايد صعوبة الوصول اليها. وقد تسببت الطرق السريعة حول الكثير من المدن الرئيسية في احداث تطور عمراني كبير جمع مباني المكاتب بمراكز التسوق والمجمعات السكنية(٣) .

أما بالنسبة لأهمية عقار المكاتب فانه يعد من العقارات

(*) يأتي شرح مراكز التسوق في المطلب التالي.

(٣) أنظر

— Wiedemer, Op. Cit, P. 265

— Wendt, Op. Cit., P. 240

الضرورية التي يؤدي ضعف الاستثمار فيها ونقصها الى عرقلة نمو الحركة التجارية والنشاط الاقتصادي بوجه عام.

الجانب الاقتصادي الاستثماري

أولا ـ طرق الاستثمار في مباني المكاتب

المستثمر المرتقب في عقار المكاتب لديه عدة طرق ينشىء بموجبها استثماره، وتشكل كل منها بديلا لغيرها مما يتيح للمستثمر اختيار ما يناسب ظروفه وطاقته.

الطريقة الأولى: شراء مبنى مكاتب مكتمل البناء وتام التأجير، حيث يقوم المستثمر في هذه الطريقة بالبحث عن مبنى موجود فعلا ومؤجر بالكامل، ثم يقوم بشرائه بعد التأكد من كفاية دخله الصافي والتأكد من أن عقود التأجير القائمة فيه ليست وهمية، بما في ذلك مستوى الايجارات فلا تكون مبالغا فيها حتى اذا تم شراء المبنى وانتهت العقود عادت الايجارات الى مستواها الطبيعي وانخفض معدل العائد على الاستثمار عن المعدل الذي كان موجودا وقت الشراء.

الطريقة الثانية: الاستثمار في مبنى مكاتب تم تأجيره مسبقا (Pre-leased building) فيقوم المستثمر بموجب هذه الطريق بعمل تصميم أولي لمبنى معين في موقع محدد ثم يعرضه على من يستأجره بالكامل أو يستأجر أكثره ويتفق على جميع شروط التأجير ويحرر عقد استئجار لفترة طويلة نسبيا. حتى اذا تم ذلك قام المستثمر بتنفيذ المشروع وسلمة للمستأجر. هذه الطريقة من أكثر الطرق ربحية وأمانا.

«ويعطي هذا النوع من التأجير كلا من المالك والمستأجر بعض المزايا فالمالك يمكنه استخدام العقود في تقديم طلب للحصول على

التمويل [من مصادر التمويل المختلفة التي تتشجع عندما تتوقع نجاح المشروع] كما أن فوزه بمستأجر واحد او اثنين مهمين يساعده في تأجير باقي المبنى لآخرين، اذ من الأسباب الرئيسية لنجاح العديد من المستثمرين في مباني المكاتب هو نجاحهم في تأجير قسم كبير من مبانيهم الجديدة مقدما لشركات كبيرة وتسمية المبنى باسم الشركة [زيادة في ترغيبها بالمبنى]. كما أن انشطة وأعمال المستأجر الرئيسي للمبنى يجذب الى الموقع او المنطقة الكثير من الخدمات والانشطة التجارية المكملة. أما بالنسبة للمستأجر فانه يتمتع بميزة مهمة وأساسية من استئجاره مقدما وهي استطاعته المشاركة في تخطيط الطابق الذي سيستأجره محققا بذلك أكفأ تصميم يتناسب وطبيعة أعماله»[٤]، بالاضافة الى تمتعه بميزة الحصول على ايجار منخفض نسبيا.

ويلاحظ في هذه الطريقة أن محل عقد الاجارة غير موجود فعلا، والمراجع الفقهية تشترط أن يكون محل عقد الاجارة معلوما للمتعاقدين، والمعدوم لا يكون معلوما. إلا أن التحقيق في المسألة يقودنا الى أن الاستثمار في عقار المكاتب وغيره بطريقة التأجير المسبق للعقار عملية ممكنة في الاقتصاد الاسلامي ولا يوجد ما يمنعها شرعا لما يلي:

أولا: لأن ابرام عقد تأجير موصوف في الذمة أمر جائز شرعا. وتسمى هذه الاجارة اجارة ثابت في الذمة ويقابلها اجارة العين. قال في كشاف القناع: «الضرب الثاني [اي من ضروب الاجارة. والاول هو اجارة عين] عقد على منفعة في الذمة في شيء معين أو موصوف مضبوط

---

(٤) Wiedemer, Op. Cit, P. 264.

بصفات ،كالسلم فيشترط تقديرها بعمل أو مده كخياطة ثوب، وبناء دار، وحمل الى موضع معين، ليحصل العلم بالمعقود عليه»[٥].

كما يجوز في هذه الاجارة ايضا الاضافة الى المستقبل. جاء في الفتاوى الهندية: «اذا اضاف الاجارة الى وقت في المستقبل بان قال آجرتك داري هذه غدا او ما اشبه فانه جائز»[٦] وقال صاحب نهاية المحتاج: «ويجوز تأجيل المنفعة في اجارة الذمة الى اجل معلوم لقبول الدين التأجيل كما لو أسلم في شيء الى اجل معلوم»[٧].

ثانيا - ولأنه يمكن تخريج هذه الطريقة على جواز السلم، فهو بيع معدوم وقد اجيز لحاجة الناس اليه ولا ضرر فيه.

«عن ابن عباس قال قدم النبي ﷺ المدينة وهم يسلفون بالتمر السنتين والثلاث، فقال: من أسلف في شيء ففي كيل معلوم ووزن معلوم الى اجل معلوم»[٨].

ثالثا - ولأن الوصف الدقيق لما تنضبط صفاته وسيلة من وسائل العلم بالمبيع في البيع[٩] والاجارة نوع من أنواع البيع فهي بيع منافع.

رابعا - ولأن هذه الطريقة لا يوجد نص يمنع التعامل بها. وما قد يتصور أن مثل هذه الطريقة قد يؤدي الى النزاع فان الشروط العقدية من شأنها ان تسد منافذه.

---

(٥) جـ٤، ص١١.

(٦) طـ. الثالثة، (بيروت: دار المعرفة للطباعة والنشر، ١٣٩٣/١٩٧٣) جـ٤، ص٤١٠.

(٧) شمس الدين محمد أبي العباس الرملي، نهاية المحتاج الى شرح المنهاج، ط الأخيرة، (مصر: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، ١٣٨٦-١٩٦٧)، جـ٥، ص٢٧٥.

(٨) أخرجه البخاري في كتاب السلم، باب السلم في وزن معلوم، جـ٤، ص ٤٢٩ من فتح الباري، طبعة دار المعرفة.
وأخرجه مسلم في كتاب المساقاة، باب السلم، جـ٣، ص ١٢٢٦-١٢٢٧ من صحيح مسلم، طبعة دار احياء التراث العربي.

(٩) أنظر: منصور البهوتي، مرجع سابق، جـ٣، ص١٦٣-١٦٤.

خامسا ـ ولأن هذه الطريقة مما تصلح به شئون الناس اليوم ويحتاج اليها.

الطريقة الثالثة ـ المخاطرة ببناء مبنى مكاتب جديد مع توقع تأجيره، حيث يجتهد المستثمر في هذه الطريقة في عمل دراسة متخصصة لجدوى مشروع مبنى مكاتب جديد تمكنه من توقع مستقبله. واذا أظهرت الدراسة نتائج ايجابية مضى المستثمر في مشروعه معتمدا على التوقع المبني على تلك الدراسة.

ولذلك تسمى هذه الطريقة بالاستثمار في مباني المكاتب ذات المخاطرة (Speculative Office Space)[١٠].

وستمكن المعلومات التي سترد في باقي دراستنا لهذا النوع من العقارات، كعوامل العرض والطلب في سوقه، والمتغيرات الاساسية المعتمد عليها لمعرفة مقدار الحاجة الى عقار مكاتب مقترح وغيرها، المستثمر المرتقب في عقار المكاتب من اجراء التحليل الصحيح للسوق واتخاذ القرار السليم.

ثانيا ـ قوى العرض والطلب في سوق عقار المكاتب

لعقار المكاتب سوقه الخاص الذي يختلف عن سائر أسواق السلع الاخرى. ونحاول فيما يلي تحديد أهم العوامل المحددة لكل من العرض والطلب على هذا النوع من العقارات. ولكن ينبغي التنبيه على أنه «من الصعوبة احيانا الوصول الى تعميمات في هذا الموضوع، حيث أن كل سوق يجب تحليله بالنظر الى بيئته المحلية التي هو فيها مع اعتبار التغيرات او الاتجاهات القومية وذلك لتأثيرها على الوضع المحلي»[١١].

---

(١٠) أنظر: Wiedemer, Op. Cit., P. 263-264

(١١) Beaton, Op. Cit PP. 198.

وبـوجه عام يمكن اعتبار المتغيرات الآتية اهم عوامل كل من الطلب على عقار المكاتب وعرضه.

أ ـ العـوامل التي تحدد الطلب على عقار المكاتب، وبالتالي تؤثر على مستويات الايجار فيه وعلى قيمته السوقية:

١ ـ الحالة الاقتصادية العامة من رواج أو ركود. ففي حالة الرواج يزيد الطلب على المكاتب لسببين. الأول هو ارتفاع دخول أصحاب الأعمال التجارية من الافراد والمؤسسات مما يجعلهم يسعون الى زيادة عدد فروع مؤسساتهم وتوسعة مكاتبهم وزيادة عدد موظفيهم والثاني هو ازدياد عدد المنشآت والمؤسسات الاقتصادية بدخول المزيد من الافراد والمؤسسات مختلف مجالات الانشطة الاقتصادية. أما في حالة الركود فيقل الطلب على المكاتب لعكس التغيرات السابقة.

٢ ـ مقدار المساحة المحتاج اليها للاستخدام في المكاتب. حيث يلاحظ بالفعل أن «هناك اتجاها تصاعديا طويل المدى في معدل مساحة المكتب التي يشغلها الموظف الواحد، وبالتالي فان قسما من هذا الطلب يأتي من الحاجة الى توفير مزيد من المساحة لمعدات المكتب وآلاته»[١٢].

٣ ـ مدى انتشار الأعمال ذات الطبيعة الخدمية (Service type Businesses) إذ يلاحظ أن «هناك اتجاها في الاقتصاد الى عدد أكبر من الأعمال أو الصناعات الخدمية بالمقارنة مع المنشآت التصنيعية، وهذا يولد توسعا في حجم العمال ذوي الياقات البيضاء ـ اداريين وخبراء ـ وارتفاعا في عدد موظفي المكتب»[١٣].

٤ ـ تطور نظرة الشركـات والمؤسسـات لشكـل المكتب والمبنى الذي تفضل العمل فيه. وقد صارت الشركات فعلا تطلب مرافق وامكانات

---

(١٢) I bid, P. 199

(١٣) I bid, P. 199

جديدة في مباني المكاتب وذلك بسبب اهتمامها بالمظهر وايجاد طابع خاص بالشركة، وبسبب اهتمامها بجعل المكتب ليس مجرد مكان للعمل ولكن عنصر جذب للعملاء وللموظفين.

كما يمكن أن تتطور هذه النظرة الى مزيد من الاقتصاد في مساحة المكتب، فيؤدي ذلك الى الحد من تزايد الطلب على المكاتب.

٥ ـ مشروعات اعادة تخطيط وتجديد القطاعات القديمة من منطقة وسط المدينة التي تؤدي الى اخلاء مباني كثيرة من المستأجرين الذين كانوا يتخذونها مكاتبا مما يولد طلبا على مباني مكاتب جديدة باستمرار لايواء هذه الشركات طالما استمرت عملية اعادة تخطيط وتجديد المدينة.

٦ ـ النمو الطبيعي للشركات والمؤسسات العاملة في الاقتصاد يؤدي الى طلب مزيد من المكاتب باستمرار بما يتناسب مع نمو الكادر الوظيفي للشركة في حجمه ورتبته[١٤].

ب ـ العوامل التي تحدد العرض من عقار المكاتب، وتؤثر بالتالي على مستويات الايجار فيه وعلى قيمته السوقية:

١ ـ عدد الافراد والمؤسسات الذين يهتمون ببناء عقار المكاتب والاستثمار فيه. حيث تؤدي زيادة عدد هؤلاء الى ازدياد عرض عقار المكاتب والعكس صحيح.

٢ ـ اسعار الاراضي الصالحة لاقامة هذا النوع من العقارات. وأسعار مواد البناء وتكاليف الخدمات الهندسية والانشائية، حيث يؤدي انخفاض تلك الاسعار والتكاليف الى تشجيع المستثمرين والمطورين على بناء عقار المكاتب بينما يحدث ارتفاعها اثرا عكسيا.

٣ ـ توقعات المستثمرين العقاريين بشأن الوضع الاقتصادي العام. حيث يؤدي توقعهم اقتراب فترة انتعاش اقتصادي الى الاقدام على

---

(١٤) Ibid, P. 199

عرض المزيد من عقار المكاتب بتنفيذ مشروعات جديدة والعكس صحيح .

٤ ـ عائد الاستثمار في العقارات الأخرى البديلة بالنسبة للمستثمرين حيث يؤدي انخفاض ذلك العائد الى توجه المستثمرين العقاريين الى استثمار أموالهم في عقار المكاتب، والعكس صحيح .

ومما تجدر ملاحظته أنه في حين تتحكم العوامل السابقة في وجود ونمو عقار المكاتب. فإن هناك من عقارات المكاتب ما ليس للعوامل السابقة تأثير عليه، وهي مباني المكاتب التي تبنيها المصارف وشركات الاستثمار والشركات الصناعية الكبرى وغيرها من المؤسسات المهمة. وكذلك مباني الحكومة والمؤسسات العامة. فهذه الاقسام من عقارات المكاتب لا يخضع وجودها ونموها الى عوامل العرض والطلب على المكاتب في السوق[١٥]، وهي التي توصف بعقار المكاتب غير المنافس أو غير ذي مخاطرة كما تقدم .

ثالثا ـ ما يجب على المستثمر العقاري مراعاته في اختياره لمبنى المكاتب المناسب:

لتقييم وتحليل عقارات مكاتب مختلفة لمعرفة افضلها وأكثرها جاذبية لقوى الطلب نحوه من اجل اتخاذ القرار بالاستثمار فيه فانه يلاحظ أن العناصر الآتية هي أهم عناصر الجذب التي يمكن أن تكون في عقار المكاتب، وبالتالي تتناسب فرص نجاح الاستثمار طرديا مع مدى توافرها في العقار المنوي اقامته أو المعروض للشراء.

١ ـ نوعية المستأجرين (Class of Tenants) وهل هم منشآت صغيرة أو كبيرة أو حكومة .

٢ ـ حجم ونوعية الخدمات التي يحصل عليها المستأجر.

---

(١٥) أنظر: I bid, P. 197-198.

٣ ـ تكلفة تشغيل المبنى .

٤ ـ كفاءة الادارة .

٥ ـ مظهر المبنى .

٦ ـ طول عقود الايجارات وتواريخ انتهائها .

٧ ـ عدد المصاعد وسعتها .

٨ ـ نظام توزيع الكهرباء .

٩ ـ موقع المبنى بالنسبة الى مؤسسات أخرى كشركات وأسواق ومؤسسات مالية .

١٠ ـ أهمية المنطقة المحيطة بالمبنى .

١١ ـ حالة المبنى الانشائية .

١٢ ـ التحسينات المطلوبة وتكلفتها .

١٣ ـ التصميم الداخلي للمبنى ـ فالمبنى يجب ان يسمح بتأجير أقصى قدر ممكن من [الأمتار] المربعة من أجل تشغيل كفؤ.

١٤ ـ النظم البلدية ، اي نظم استخدام الارض، ونظم اقامة المباني ومدى وجود أية مخالفات في المبنى .

١٥ ـ كفاية الاضاءة .

١٦ ـ حجم وشكل النوافذ والاضاءة الطبيعية .

١٧ ـ معدات تكييف الهواء والتدفئة .

١٨ ـ شكل واتساع الممرات (Corridors) .

١٩ ـ تصميم مدخل المبنى وبهوه (Loppy) .

٢٠ ـ مواقف سيارات للموظفين والزبائن .

٢١ ـ خطوط النقل العام (Public Transportion) .

٢٢ ـ التشريعات التي تؤثر على المنطقة التي يقع فيها المبنى ، كاعادة تجديد المدينة .

٢٣ ـ مستوى الايجارات والخدمات المشمولة بالايجار.

٢٤ ـ احصاءات عن معدل الشواغر (Vacancies Statistics) [١٦].

فكل عنصر من العناصر السابقة له اثر في جاذبية عقار المكاتب للمستأجرين والمستثمرين، وبالتالي يؤثر في مستوى دخل العقار وفي القيمة السوقية له. وعلى المستثمر العقاري تقييم العقار المعروض عليه واجراء أية مقارنات باعتبار هذه العناصر.

رابعا ـ المتغير الاساسي المعتمد عليه لمعرفة مقدار الحاجة الى مشروع عقار مكاتب مقترح أو معروض للشراء في منطقة معينة.

إن وجود أو عدم وجود طلب على سلعة اقتصادية ما هو أول ما يجب على المنتج المرتقب ان يستكشفه قبل التخطيط لانتاج تلك السلعة.

ولمعرفة المصير المحتمل لمبنى مكاتب يخطط لعرضه في السوق يمكن اختبار المتغيرات الآتية:

«١ـ حجم المكاتب المنافسة في المنطقة.

٢ ـ درجة جودة المباني المنافسة.

٣ ـ الاسس الحالية للاتفاقات بشأن الايجارات وزيادتها.

٤ ـ الشواغر، وأسبابها.

٥ ـ تطور معدل الامتصاص أو الاستيعاب (absorption rate) في المنطقة.

٦ ـ الجزء من الطلب الذي يتوقع المستثمر الاستحواذ عليه بعقاره. ومن تلك المعلومات يمكن عمل تنبؤ واقعي للدخل الايجاري للمكاتب.. ومن المهم ملاحظة ان معدلات الايجار تعتمد على سوق المكاتب في المنطقة الجغرافية المعنية اكثر من اعتمادها على تكاليف البناء. لذلك، فإن دراسة السوق وتحليله يجب ان تسبق عمل الميزانية النهائية للانشاء،

---

(١٦) أنظر: I bid, P. 202-203

والاستثمار المخطط في مبنى المكاتب يجب أن يبنى على الدخل المتوقع»[١٧].

واذا كانت تلك هي أهم المتغيرات التي يمكن الرجوع اليها لمعرفة مدى شدة الطلب على عقار المكاتب فان نسبة الشواغر يمكن اعتبارها المتغير الاساسي المعتمد عليه للتأكد من وجود طلب فعال بامكانه ان يستوعب جميع الطاقة التأجيرية لمبنى مقترح أو غير ذلك.

ويتم حساب تلك النسبة بالمعادلة الآتية:

$$\text{نسبة الشواغر} = \frac{\text{المساحة الخالية من المكاتب (بالامتار المربعة)}}{\text{اجمالي المساحة الموجودة في المنطقة المعنية}}$$

وذلك بالطبع مع مراعاة نوع او مستوى عقار المكاتب المراد عرضه.

خامسا ـ قياس قيمة عقار المكاتب:

ان تصميم اداة لقياس قيمة عقار المكاتب تستفيد مما تقدم بحثه من العوامل والمتغيرات التي تؤثر على قيمة هذا العقار أمر يطمع فيه كل باحث ومستثمر في المجال العقاري. وتقييم اسعار مباني المكاتب واتخاذ قرارات الاستثمار أمر يتطلب تقدير حجم كل من الطلب والعرض مستقبلا في سوق عقار المكاتب؛ لأن الطلب والعرض هما القوتان الاساسيتان المؤثرتان في مستوى الايجارات ونسبة الشواغر. واتجاهات تلك الايجارات ونسبة الشواغر هي المؤشرات الرئيسية في كل تحليل للسوق العقاري.

وقد حاول البعض تصميم نموذج عام ليستخدم في عمل تحليل سوقي لمباني المكاتب. ويتلخص هذا النموذج في المعادلة التالية:

---

(١٧) Wiedemer, Op. Cit, P. 264.

$$D - S = \frac{1}{1-Vr}(G + U + Or) - (Oa + Ov)$$ «

حيث

Vr معدل الشواغر (Vacancies Rate)

G مستأجرون نتجو من النمو في مستوى التوظيف في المجتمع .

U الطلب من قبل المستأجرين الحاليين من اجل التوسعة .

Or مكاتب مسحوبة من المخزون أو العرض .

Oa مكـاتب مضافة نتيجة اقامة مباني جديدة ونتيجة تجديد أو تحويل مباني قائمة .

Ov مكاتب شاغرة مرحلة من العام السابق»(١٨) .

والنموذج مؤسس على أن النمو في الطلب على المكاتب ينتج عن :

١ ـ توسع المؤسسات الموجودة في طلبها على المكاتب .

٢ ـ انتقال مستأجرين جدد الى المدينة من مدن أخرى .

٣ ـ ظهور مؤسسات جديدة .

وأن النمو في العرض من المكاتب ينتج عن :

١ ـ فشل مؤسسات موجودة وتصفيتها ، أو تقليصها لمساحة مكاتبها ، أو انتقالها الى مدن أخرى .

٢ ـ بناء مكاتب جديدة ، وتحويل مباني قائمة الى مباني مكاتب .

٣ ـ وجود مكاتب شاغرة متبقية من العام السابق .

وذلك مع التنبيه على ان التقدير الدقيق لكل من G و U في المعادلة هو مفتاح الوصول الى توقع مفيد لحجم قوة الامتصاص للاضافات من المكاتب الجديدة في المستقبل .

---

(١٨) Robin & Detoy, from: Wendt, Op. Cit, P. 244.

ولتـوضيع الفـائـدة من استخـدام تلك المعـادلة نضرب المثال الرقمي التالي:

نفرض ان لدينا حالة مجتمع تبلغ فيه نسبة الشواغر العادية في مباني المكاتب (Vr) ٥٪، والنمو الحقيقي الصافي في الطلب على مساحة مكـاتب جديدة من قبـل مستـأجري المكاتب نتيجة النمو في حجم التوظيف (G) يبلغ **مليونا واحدا** من الامتار المربعة من المساحة المكتبية، والطلب على مزيد من المسـاحـة من أجـل تحسين المكتب من قبل المستأجرين الموجودين (U) يبلغ ٧٥٠,٠٠٠ مترا مربعا، ولم يتم سحب اي مساحة مكاتب من الكمية المعروضة (Or) بالهدم أو بتحويل مبنى المكاتب الى غرض آخر، كما تمت اضافة ٢٠٠و٠٠٠ مترا مربعا من المكـاتب الجـديدة الى السـوق (Oa) في حين بلغت المكـاتب الموجودة والشاغرة منذ العام الماضي (Ov) ٢٥٠,٠٠٠ مترامربعا.

فإذا أردنـا معـرفـة قوة الامتصاص المحتملة من مباني لمكاتب جديدة في ذلك المجتمع تحت تلك الظروف وهل هي ايجابية ام سلبية فانه بتطبيق المعادلة

$$D - S =$$

$$\frac{1}{1-0.05}(1,000,000 + 750,000+0) - (200,000+250,000)$$

$$= 1,392,105$$ متر مربع

نجـد أنـه لو تم عرض ١,٤ مليون مـتر مربع من المكاتب الجديدة فسيتم امتصاصها[19].

= = = = = = = = = = = = = = =

(١٩) بتصرف من: Wendt, Op. Cit, P. 244-245

سادسا ـ محاذير الاستثمار في عقار المكاتب:

كأي مشروع لانتاج سلعة معينة فإن شراء او بناء مباني المكاتب استثمار تحفه بعض المخاطر وإن كان مشروعا ناجحا، فكرة وتنفيذا. وعلم المستثمر بمخاطر عملياته مسبقا واتخاذه الاحتياطات اللازمة يخفف كثيرا من وطأة أية أزمة في المستقبل وينقذ رأس المال.

ومن أهم مخاطر الاستثمار في مباني المكاتب:

١ ـ حدوث ركود اقتصادي لأي سبب كان، كحرب أو ازمة اوراق مالية أو أزمة نقدية عالمية أو غيرها من الأسباب. حيث أن مباني المكاتب، باعتبارها مقرا لنشاط كل فعالية اقتصادية، هي أول من يتأثر بالتغيرات في مستوى النشاط الاقتصادي.

٢ ـ تغير سياسات الحكومة بشأن التسهيلات التي تمنح لأصحاب الأعمال. كاتخاذها قرارا باعطاء صاحب كل مشروع جديد مرخص قطعة أرض بإيجار رمزي مع السماح له بتشييد مكاتب فيها بالاضافة الى مصنعة مما يجعله يستغني عن استئجار مكاتب من الغير.

٣ ـ خطر يهدد بعض الأنواع من عقار المكاتب، يتمثل في تغير أذواق أصحاب الأعمال بشأن نوع معين من أنواع عقار المكاتب كتحولهم من المكاتب الواسعة غير المفصلة الى المكاتب المفصلة والمقطعة بحواجز، أو من المكاتب العالية في المباني الضخمة الى القريبة من سطح الارض في المباني المتوسطة والصغيرة الحجم.

أو تغير أذواق اصحاب الاعمال بشأن موقع مكاتبهم كتحولهم من المكاتب التي في منطقة وسط المدينة الى المكاتب التي أخذت تنتشر في أطراف المدن على الطرق السريعة.

الجانب الاداري التشغيلي

يحتاج هذا النوع من العقارات من خدمات الادارة والتشغيل ما يحتاجه غيره من العقارات الدخلية مما سبق بحثه من خدمات الادارة والتشغيل في موضع سابق[20] ولكن مما يختص به هذا العقار هو سياسة تأجيره.

إن تأجير المكاتب في مباني المكاتب غالبا ما يكون على اساس سنوي بل كثيرا ما تكون عقود الايجار مبرمة لمدد اكثر من ذلك كثلاثة أو خمسة أعوام. «وتتفاوت معدلات الايجار وشروط العقود كثيرا في مجال عقار المكاتب. وتحدد الايجارات فيها عادة بمقدار من النقود لكل متر مربع سنويا وربما شهريا احيانا. وتختلف الحالات في مسألة ما هي الخدمات الداخلة في الايجار. ففي المناطق التقليدية لمباني المكاتب كوسط المدينة تدخل خدمات معينة متعارف عليها في الايجار وأية زيادة عليها تعتبر تنازلا من المالك.

والخدمات قد تشمل أو لا تشمل تكييف الهواء، والكهرباء والماء، وخدمات حراسة، وتقطيع مساحة المكتب بحواجز، وعمل ديكور للمكتب، ونجارة، وستائر، وما شابهها.

وتختلف الايجارات تبعا لحجم المساحة التي يشغلها المستأجر، فالمستأجر لدور كامل يدفع في العادة أقل مما يدفعه عدة مستأجرين يتقاسمون هذا الدور»[21].

المطلب الثاني: عقار الأسواق

الجانب التعريفي الوصفي

مباني الاسواق عدة أنواع، أوسعها انتشارا المحال التجارية أو

---

(٢٠) راجع ص كذا من البحث.

(٢١) Beaton, Op. Cit, P. 201

المتاجر (Shops) التي تصطف على جوانب الشوارع في المدينة حيث تكوّن جزءا من مباني سكنية أو غير سكنية وتحتل الادوار السفلية منها . وتتراوح مساحة المتجر الواحد بين ١٦ الى ٣٦ مترا مربعا في العادة، وتتكون في الغالب من دور واحد .

وتستخدم هذه المحال من قبل منشآت تجارة التجزئة والتي يكون غالب نشاطها التجاري الملابس الجاهزة، أو البقالة، أو المطاعم الصغيرة، أو تنظيف وكي الملابس، أو الصيدلة، أو الحلاقة وغيرها . واذا كانت هذه المتاجر تكثر في الشوارع الرئيسية للمدن فانها توجد ايضا متناثرة بين الاحياء السكنية والتجارية .

ويلي النوع الأول حجما وانتشارا محال البقالة كبيرة الحجم (Super market) وهي متخصصة في تجارة التجزئة للمواد الغذائية وبعض اللوازم المنزلية الخفيفة . ويمكن أن نطلق على هذا النوع اسم «سوق مركزي» .

ومن أنواع عقار الأسواق كذلك المتاجر الكبيرة ذات الأقسام المتعددة (Department Stores) وهي محال تجارية ولكنها كبيرة الحجم، ويحتل الواحد منها عدة أدوار من المبنى الذي هو فيه، وكثيرا ما تحتل مبنى كاملا بجميع أدواره مصمما خصيصا كمتجر ذي أقسام . ويتخصص هذ المتجر الضخم في بيع أنواع عديدة من السلع بحيث يقسم الى اقسام متعددة يباع في كل منها سلع من نوع معين . فيخصص مثلا قسم للأواني المنزلية وقسم للملبوسات الجاهزة وقسم للأغذية وقسم للزهور وحيوانات الزينة وقسم للأثاث، وهكذا . ويحتل كل قسم أو قسمين دورا كاملا من المبنى . فيظهر المتجر ذو الاقسام وكأنه عدة منشآت تجارية عاملة في المبنى في حين أنه في الحقيقة مشروع أو منشأة تجارية واحدة .

ووجود هذا النوع من عقار الاسواق وأزدهاره في المدن يرجع الى تفضيل كثير من المستهلكين التسوق في هذا النوع من الأسواق نظرا لكونه يتيح لهم الحصول على كل ما يحتاجونه من مختلف السلع وفي أقل قدر من الجهد والوقت.

ويقع هذا النوع من عقارات الاسواق على الشوارع الرئيسية للمدينة وفي المناطق خارج المدن حيث الكثافة السكانية تسمح باقامة هذا النوع من الاسواق.

وهناك نوع رابع يتزايد انتشاره في السنوات الاخيرة وهو «مراكز التسوّق» (Shopping Centers) والمركز منها عبارة عن مساحة كبيرة من الارض تتراوح بين الفدان والفدانين*، يقام عليها مبنى سوق على شكل أفقي في الغالب يحتوي على عدد كبير من المحال التجارية وبعض الاسواق المركزية مع ملاعب اطفال ومواقف سيارات خاصة بالمركز، بالاضافة الى ممرات وساحات تجميلية من نوافير وحدائق وغيرها وذلك في تصميم هندسي خاص يميز المركز ككل ويجعله مستقلا بجميع انشاءاته عن غيره من العقارات المجاورة له.

وهو وإن كان مشروعا واحدا يقوم به مستثمر واحد الا انه يستغل من قبل عدة منشآت تجارية تستأجر مرافقه لا منشأة واحدة كما في حالة المتجر متعدد الاقسام.

ويقع هذا النوع من مباني الاسواق (مراكز التسوق) عادة في الضواحي الخارجية للمدينة، وعلى الطرق الرئيسية المؤدية اليها مما يسهل الوصول اليها. وقد أخذ هذا النوع ينتشر، ولا نكاد نجد مدينة

---

* الفدان (acre) وحدة مساحة ويساوي ٤٠٤٦،٨٧٢٦ متر مربع.

تخلو منه وذلك لفوائده ومزاياه العديدة التي منها خدمته وكفايته لمناطق في امس الحاجة اليه لبعدها عن مركز المدينة التجاري. ومنها رخص الارض التي يقام عليها بالنسبة لاراضي وسط المدينة وبالتالي انخفاض ايجارات محاله التجارية نسبيا مما يجعل اسعار السلع فيه اكثر منافسة لغيرها فيزداد الطلب عليها ويزداد رواد المركز. ومنها كون مرافقه ومتاجره المختلفة عوامل جذب لبعضها البعض بحيث يساند كل متجر فيه غيره من المتاجر، فيجد صاحب كل متجر زبائنه في زبائن غيره. وغيرها من المزايا التي جعلت الكثير من المستثمرين يقبلون على الاستثمار في هذا العقار الناجح.

اما بالنسبة لأهمية الاسواق على اختلاف أنواعها فإنها مبان لا يستغني عنها أي مجتمع وحتى أكثر المجتمعات بدائية لا يخلو من مساحة من الأرض مخصصة للتبادل الاقتصادي بين الافراد، وإن كانت خالية من أية انشاءات تماما.

إلا أن المساحة الاجمالية التي يحتاجها المجتمع من هذا النوع من العقار ليست كتلك التي يحتاجها من العقار السكني؛ لأنه في حين يستقل كل فرد في المجتمع في المساحة التي يستخدمها لسكنه فانهم يشتركون جميعا في سوقهم. فتكفي، بالتالي مساحة محدودة من العقار كسوق حاجة مجموعة كبيرة من السكان، وذلك لطبيعة الحاجة الى التسوق التي تستلزم الاشتراك والاجتماع في مكان واحد بعكس الحاجة الى السكن. وهذا الامر لابد أن يدركه المستثمر لما له من اهمية في تقدير حاجة المجتمع من هذا النوع من العقار.

وسيتم التركيز في باقي البحث في هذا المطلب على عقار مراكز التسوق باعتباره عقارا تتزايد أهميته يوما بعد يوم ويميل إليه المستثمرون العقاريون لأنه يستطيع أن يستوعب قسما لا بأس به من فوائضهم المالية.

الجانب الاقتصادي الاستثماري

أولا ـ عوامل العرض والطلب على عقار مراكز التسوق

يخضع نمو وانتشار عقار مراكز التسوّق لعدة عوامل تعمل في جانبي العرض والطلب، يمكن ايجازها فيما يلي :

أ ـ يتوقف الطلب على عقار مراكز التسوق على العوامل التالية :

١ ـ مدى التوسع أو الانكماش في مستوى النشاط الاقتصادي لما يؤدي اليه من ازدياد او انخفاض في الدخول ومن ثم ازدياد او انخفاض الاستهلاك وبالتالي ازدياد او انخفاض طلب التجار على استئجار المحال التجارية المشتق عادة من طلب الافراد على السلع والخدمات الاستهلاكية. وهذان العاملان يعمان مراكز التسوق وغيرها من الأسواق.

٢ ـ مدى النمو في عدد السلع والخدمات الاقتصادية نتيجة لابتكارات الانسان واستمرار التغير في احتياجاته من السلع والخدمات. حيث يؤدي ظهور سلعة أو خدمة جديدة إلى نشوء حاجة لتسويقها فيتكون طلب من قبل بعض التجار على محال تجارية جديدة للاتجار في هذا النوع الجديد من السلع أو الخدمات.

٣ ـ أذواق المستهلكين تجاه التسوق في مراكز التسوق، حيث يؤدي تزايد تفضيل المستهلكين شراء حوائجهم من هذا النوع من الاسواق اكثر من غيره الى رواج ما يقدم فيه من سلع وخدمات مما يجعل تجار التجزئة يقبلون على الاستئجار فيه ويفضلون متاجره على غيرها من المتاجر التي تقع من أماكن أخرى. والعكس صحيح.

٤ ـ عدد تجار التجزئة حيث يؤدي دخول عدد أكبر من الأفراد في مجال تجارة التجزئة الى زيادة الطلب على المتاجر في مراكز التسوق وفي غيرها من الأسواق أيضا والعكس بالعكس.

٥ ـ تطور الأرياف ومناطق ما حول المدن. حيث يؤدي تطور تلك المناطق وازدياد توطن السكان فيها الى نشوء حاجة الى مراكز تسوق تخدمها. وهو ما نشاهده الآن فعلا حول كثير من المدن بعد تزايد الانتشار السكاني واتساع رقعة العمران عن الحدود التقليدية للمدن.

ب ـ يتوقف العرض لعقار مراكز التسوق على العوامل التالية:

١ ـ التجديدات في تخطيط المدن وتوسعة المدن الصغيرة والقديمة التي كثيرا ما يصاحبها تطوير وتوسعة لشبكات الطرق داخل وحول المدينة، حيث يؤدي ذلك الى تهيئة اماكن كثيرة لاقامة مثل هذا النوع من عقار الاسواق وتشجيع المستثمرين على الاستثمار فيه بعد ان اتيح لهم الحصول على الارض الكبيرة والرخيصة في نفس الوقت والتي يخدمها طريق مهم وهوما يشجع المستثمر على اقامة مركز تسوق.

٢ ـ مدى التطور في ابتكارات عوامل الجذب لمراكز التسوق: حيث يؤدي ظهور ابتكارات جديدة تغري المستهلك على التسوق في هذا السوق ـ كتزويد مركز التسوق بملاعب اطفال وحديقة حيوان صغيرة وانشاء موقف سيارات مخصص لزبائن المركز واجراء مسابقات مع جوائز وغيرها ـ الى تشجيع المستثمرين على دخول مجال الاستثمار في مراكز التسوق بعد ان حصلوا على ما يطمئنهم على نجاح مشروعهم.

٣ ـ عدد المستثمرين المتخصصين في تطوير وبناء هذا النوع من عقارات الاسواق، حيث يؤدي زيادة عدد المنتجين لسلعة ما في العادة الى زيادة العرض منها والعكس صحيح.

ثانيا ـ ما يجب على المستثمر مراعاته في اختياره لمركز التسوق المناسب:

تتمايز مراكز التسوق فيما بينها بعدة صفات، وتزداد قوة مركز التسوق التنافسية بمقدار ما يتمتع به من هذه المزايا دون غيره، وهي ما يجب على المستثمر العقاري مراعاته في اختياره لمركز التسوق المناسب

من بين ما يعرض عليه للشراء، أو في تصميمه لمشروع مبنى جديد من هذا النوع ومن أهم تلك الصفات:

١ - كونه يحتوي على اعلى درجة تنوع من المتاجر ليلبي جميع حاجات من يرتاده، مما يشجع المستهلك على التسوق فيه للوقت والجهد الكبيرين اللذين يوفرهما عليه، ويشجع التاجر على الاستئجار فيه للعدد الكبير من الزبائن الذين سيضمنهم.

٢ - كونه يحتوي على جميع المرافق المكملة والمساندة مثل: مواقف سيارات كافية وسهلة الاستعمال، ملاعب اطفال، حدائق، وغيرها.

٣ - اتصاف موقعه بالبعد المناسب، فلا يكون بعيدا جدا عن المستهلكين. وكذلك كونه في مكان يسهل الوصول اليه، اذ قد تكون المسافة قريبة ولكن الوصول الى المركز شاق لاي سبب كان، كضيق الطريق او ازدحام السيارات او غير ذلك.

٤ - تزويده بمبتكرات جديدة: سواء في تصميمه او في نوعية المرافق المساندة أو في اسلوب التسوق او في أي شيء جديد يمكن أن يقدم فيه.

ثالثا - المتغيرات الاساسية المعتمد عليها لمعرفة مقدار الحاجة الى مركز تسوّق في منطقة معينة

إن محور اهتمام المستثمر في مباني الأسواق «ليس العثور على مستأجرين فحسب كما في مباني الشقق السكنية والمكاتب، وإنما هو في الدرجة الاولى معرفة مدى ما سيجده المستأجرون للمحال التجارية من رواج»[(٢٢)].

فهذا هو السؤال الذي اذا وجد الاجابة عليه أمكنه توقع مدى نجاح او فشل المشروع المقترح.

(٢٢) Wiedemer, Op. Cit., P. 267.

وتحقيقا لذلك يجب ان تشتمل الدراسة التي يعدها المستثمر، أو مكتبه الاستشاري من اجل اتخاذ القرار بشأن الاستثمار في مشروع مركز تسوق مقترح العناصر التالية:

١ ـ تحديد «منطقة السوق» (Trade Area) اي الجزء من المدينة الذي سيخدمه المركز، وهي دائرة حول مركز التسوق المقترح. اذ أن هذا التحديد سيمكن المستثمر من دراسة العناصر الاخرى بدقة وبالتالي الوصول الى نتائج اقرب ما تكون للواقع.

٢ ـ قياس حجم السكان في منطقة السوق، اذ أن هذه المعلومة ستعطي المستثمر مؤشرا عن حجم الطاقة الاستهلاكية في المنطقة.

٣ ـ مستوى الدخل في المنطقة والتغيرات المتوقعة فيه ويمكن بالاضافة الى ذلك دراسة نمط انفاق هذا الدخل، للتعرف على نسبة انفاق كل فئة من السكان على مجموعات السلع المختلفة مثل المواد الغذائية، الملابس، أدوات الترفيه وسائر الاشياء التي يستهلكونها.

٤ ـ معدل ونمط نمو السكان في منطقة السوق، فحيث أن الاستثمار المخطط له سيعتبر استثمارا قائما لفترة زمنية طويلة فإن على المستثمر تقدير التغير المحتمل لمقدار النمو السكاني في المستقبل وليس مجرد التعداد السكاني الحالي، وذلك اضافة الى توقع الاتجاهات الجغرافية لهذا النمو وكونها تتحرك باتجاه المشروع المقترح لا بعيدا عنه.

٥ ـ الطرق في منطقة المركز المقترح وحوله، وكثافة وشكل انسياب حركة المرور فيها إذ لايخفى مدى تأثير كل من حجم وشكل انسياب حركة المرور على تفضيلات المستهلكين بشأن المكان الذي يتسوقون فيه.

٦ ـ التغيرات المحتملة في نوعية وسائل النقل بوجه عام، من حافلات نقل عام وسيارات أجرة وسيارات خاصة وغيرها، حيث يؤدي انخفاض معدل استخدام السيارة الخاصة مثلا الى تقليل فرص نجاح مركز تسوق

يعتمد على السيارة الخاصة في الوصول اليه بعكس الحال فيما لوكان هذا المركز مخدوما بخطوط كافية من حافلات النقل العام فلا يكون لعنصر النقل الخاص اي السيارة اهمية كبيرة حينئذ، وهكذا[٢٣].

٧ ـ مراكز التسوق وغيرها من عقارات الاسواق المنافسة الموجودة فعلا ضمن دائرة السوق. اذ قد تُظهر جميع العناصر السابقة مؤشرات ايجابية حقا، في حين تقلل نتيجة هذا العنصر من فرص نجاح الاستثمار المقترح بدرجة كبيرة.

الجانب الاداري التشغيلي

يحتاج مركز التسوق الى جميع خدمات الادارة والتشغيل التي تحتاجها العقارات الاخرى وخاصة الداخلية منها مما سبق بحثه، ولكن بدرجة أعلى، وذلك لطبيعة هذا النوع من العقارات وكثرة الحركة فيه وتنوع مستأجريه.

وقد نلاحظ ان العقارات، كاستثمار، تحتاج الى نفس المجموعة من خدمات الادارة والتشغيل، الا ان الاختلاف بينها في هذا الجانب يكمن في الحقيقة، في كثافة تلك الخدمات. حيث تختلف كثافة خدمات الادارة والتشغيل للعقارات تبعا لحجم العقار وطبيعته. فتزداد كمية الخدمات بازدياد حجم العقار، وهذا بديهي، فإدارة وتشغيل مجمع سكني يحتوي على عشرين عمارة سكنية والعديد من الساحات والحدائق والصالات والمحال التجارية ليست كادارة وتشغيل عمارة واحدة. كما تزداد كثافة تلك الخدمات عندما يكون العقار ذا طبيعة

(٢٣) أنظر:

— Wendt, Op. Cit, P. 298;

— Beaton, Op. Cit, P. 182;

— Wiedemer, Op. Cit, P. 267-272.

تستدعي عناية كبيرة في ادارته وتشغيله كمركز تسوق ضخم أو مشروع ترفيهي كبير.

وعلى مدير المركز الانتباه الى أمرين مهمين في ادارته لمركز التسوّق: **الأول** هو بذل أقصى الجهد واستخدام شتى الوسائل للحصول على ما يسمى «بالمستأجر الرئيسي» (anchor tenant) في المركز، وهو المستأجر لأهم مرفق من مرافق مركز التسوق والذي يجذب معظم رواد المركز وعادة ما يكون ذلك المرفق المتجر متعدد الاقسام فيه (The Department Store) لأن ضمان المستثمر لتاجر أو شركة ذائعة الصيت في مجال المتاجر متعددة الاقسام تستأجر في مركزه يعني ان المستثمر قد ضمن الزبائن لكافة محال ومرافق المركز الاخرى وهو ما يشجع باقي التجار على الاستئجار في المركز الأمر الذي يعني نجاحه.

فعلى المستثمر أن يسعى، حتى قبل البدء في بناء مشروع المركز المقترح، إلى الحصول على هذا المستأجر الرئيسي المهم باعطائه المزايا والخصومات في الايجار وطريقة دفعه وفي استخدامه لمرافق المركز الأخرى وان يقدم له كافة التسهيلات التي تغريه على افتتاح فرع له في مركز التسوق.

والثاني، الاستعداد والاحتراز دائما من المنافسة المحتملة في المستقبل والتي تتمثل في ظهور مركز او مراكز جديدة منافسة له أما بموقعها او بحداثة تصميمها أو بتنوع ما فيها، وهو مايحدث كثيرا، فتستقطب تلك المراكز الجديدة زبائن المركز الذين طالما اعتمد عليهم، ويتزايد فيه معدل الشواغر ثم يؤول إلى الفشل كاستثمار.

ويتم هذا الاستعداد بمواصلة ادارة المركز البحث عن كل ما هو جديد ومبتكر في خدمة المستهلكين وتيسير تلبية حاجاتهم وترفيههم

واحـاطتهم بالرعاية واسباب الامن لهم ولأطفالهم، واشعارهم بأنهم كسبوا في زياراتهم للمركز اكثر مما انفقوا فيه . ولا يتحقق ذلك الا بادارة نشطة مبدعة دائمة التفكير فيما يرضي رواد المركز ويحقق اقصى نفع لهم ماديا ومعنويا .

الفـصــل الثانـــي

مقارنة بين أنواع العقارات وبيان الرأي الشرعي فيها

المبحث الأول: المقارنة بين أنواع العقارات

المبحث الثاني: الرأي الشرعي في أنواع العقارات

مقدمـــــة :

إن المقارنة بين الأشياء تبرز الفروق بينها، ولذلك سنحاول في هذا الفصـل، بعد ما تم بحثه في الفصل السابق وكتتمة له، اجراء مقارنة بين الاقسام الرئيسية للعقار لابراز أهم الفوارق بينها لما في ذلك من عون كبير على تفهم كل قسم وخصوصياته التي يتميز بها عن غيره.

كما أنه من وجهة نظر المستثمر العقاري فان القرار السليم يبنى على معلومات صحيحة ودقيقة.

وستشمل المقارنة بين العقارات جوانب العقار الاقتصادية وبالأخص مالية العقار، اي تكاليفه الانشائية والتشغيلية وايراداته بالاضافة الى جوانبه الادارية والفنية. وهو ما سيتم بحثه في المبحث الأول من هذا الفصل.

ولكن نظرا لكون الاستثمار العقاري الذي يجري بحثه استثمارا اسلاميا، والمستثمر الذي يمارسه مستثمرا مسلما فان المطلوب معرفته بالدرجة الأولى هو الحكم الشرعي لهذا الاستثمار؛ لأن المسلم كمستثمر وكغير مستثمر مأمور ان تكون تصرفاته جميعها في حدود احكام الشريعة الاسلامية.

ولذا فان الهدف الثاني لهذا الفصل هو معرفة الحكم الشرعي للاستثـمار في الانـواع المختلفـة من العقار، وهو ما سيكون موضوع المبحث الثاني منه.

المبحـث الأول
المقارنة بين أنواع العقارات

يؤدي اختلاف الغرض المقام من أجله العقار الى ايجاد اختلاف كبير بين العقارات ومن جميع الجوانب، الاقتصادية والادارية والفنية. واذا حاولنا القاء الضوء على أهم الفوارق بين الاقسام الرئيسية للعقار، وهي العقار السكني وعقار المكاتب وعقار الأسواق، وذلك في الجوانب الثلاثة السابقة نجد:

أولا ـ المقارنة بين الاقسام الرئيسية للعقار من الناحية الاقتصادية:

تختلف اقتصاديات كل مجموعة من العقارات اختلافا واضحا عن غيرهـا من المجمـوعات بحيث يجد المستثمر العقاري نفسه امام خيارات عدة يتوفر فيها دائما ما يناسب قدراته وأهدافه.

١ ـ تكلفة الاعمار: يأتي عقار المكاتب في مقدمة العقارات في احتياجه الى توظيف أموال ضخمة لتنفيذه. ويسهم في رفع تكلفة انشاء هذا النـوع من العقارات عاملان أساسيان: الأرض والبناء فالأرض التي تحتـاجها اقامة عقار المكاتب أرض باهظة الثمن؛ لأنها تقع عادة في منطقة وسط المدينة التي نعلم أنها مركز وقلب النشاط الاقتصادي في البلاد حيث يتنافس على الارض فيها لا افراد أو منشآت صغيرة وإنما مؤسسات وشركات ضخمة مما يجعل الارض فيها الأعلى ثمنا بالمقارنة مع ثمنها في مناطق أخرى.

فإذا أضفنا الى التكلفة العالية لأرض هذا القسم من العقارات العامل الاساسي الثاني وهو تكلفة تشييده، وهي اعلى ايضا من تكلفة تشييد العقار السكني أو التجاري للمستوى الانشائي الرفيع الذي يقام

وفقـه هذا النـوع من العقـارات، فان تكلفة الاعمار الاجمالية لعقار المكاتب تصبح في المتوسط الاعلى بالنسبة لاقسام العقار الاخرى. في حين يأتي بعدها في الترتيب تكلفة العقار السكني ثم التجاري. اذ تفوق تكلفة انشاء العقار السكني، وبالأخص مباني الشقق السكنية، تكلفة انشاء العقار التجاري، من محلات تجارية ومراكز تسوق وغيرها، لكبر حجم مبـاني الشقق السكنية وتعـدد أدوارهـا وتفـوّق المساحة الكلية للأمتار المربعة المبنية فيها على نظيرتها في العقار التجاري.

٢ ـ تكلفة التشغيل: تشمل تكاليف تشغيل العقار عادة أجور اصلاح اعطال ميكانيكية وكهربائية، واجور ترميم ابنية، وقيمة مواد انشائية للأعمال السابقة، واجور حراسة واجور ادارة ـ تأجير وتحصيل ومحاسبة وغيرها مما تم بحثه سابقا. وهذه التكاليف التشغيلية عندما تخصم من الايرادات تقلل بلا شك من حجم الايراد الصافي المتاح للمالك وهو ما يحتم على المستثمـر العقـاري الاهتـمام بتقديره قبل اتخاذ قراره بشأن الاختيار بين العقارات المختلفة.

ويأتي العقـــار السكني، وبـالأخص المجمعـات السكنية، في مقدمة العقارات بالنسبة لتكاليف التشغيل، وذلك لسببين رئيسيين:

الأول ـ سوء استـخـــدام مرافق ومعـــدات المبنى في هذا القسم من العقارات، من مصاعد ودورات مياه ومطابخ وشبكات صرف وحدائق وأفنية وغيرها، بسبب انخفاض مستوى الوعي لدى بعض مستخدمي هذه العقـارات بالمقـارنـة مع مستخـدمي عقار المكاتب وغيره لوجود الاطفال والخدم وغيرهم ممن لا يحسنون التعامل مع مرافق العقار المختلفة.

والثـاني ـ كثـافة استخدام العقار مقاسة بالوقت هي الاعلى في قسم العقار السكني. اذ في حين يستخدم عقار المكاتب وعقار الاسواق عددا

محدودا من الساعات يوميا وهي ساعات الدوام الرسمي، فان العقار السكني يستخدم اربعا وعشرين ساعة يوميا، وهذا بلا شك ينعكس على معدلات الاستهلاك ومصاريف التشغيل والصيانة ويجعلها مرتفعة بالمقارنة مع الانواع الاخرى من العقارات.

ويلي العقار السكني عقار المكاتب ثم الاسواق وذلك لوجود انظمة ميكانيكية الكترونية متعددة في عقار المكاتب كنظام التكييف المركزي وشبكة الاطفاء الآلي وغيرها مما يحتاج إلى تشغيل متخصص وصيانة مستمرة.

٣ ـ الايـرادات: إن ايراد عقار المكاتب يفوق نظيره في أقسام العقار الاخرى، ويأتي بعده العقار التجاري فالسكني، وما ذلك إلا لارتفاع القيمة الايجارية للمتر المربع فيه للاسباب التي ذكرت سابقا من كون الارض المقام عليها عقار المكاتب باهظة الثمن ومن كون تكاليف انشاء عقار المكاتب عالية ايضا. ولكن يجب أن لا يفهم من ذلك ان عقار المكاتب من ناحية الايرادات في وضع أفضل دائما من العقارات الأخرى كالعقار السكني؛ وذلك لكون عقار المكاتب المتأثر الأول بالهزات الاقتصادية السوقية والذي ينعكس عليه اثر الانكماش الاقتصادي أكثر من غيره فيؤدي الى خلو تلك العقارات أو نسبة كبيرة منها من المستأجرين بخلاف العقار السكني الذي ـ لكونه ضرورة ـ فإنه يظل يحافظ على نسبة انشغال لا بأس بها حتى في أوقات الركود. هذا ويشارك عقار الأسواق عقار المكاتب في تأثره المباشر بالهزات الاقتصادية.

ثانيا ـ المقارنة بين الأقسام الرئيسية للعقار من الناحية الادارية:

ان ادارة العقار السكني تفوق في حجم الجهود المبذولة فيها نظيرتها في العقارات الأخرى وذلك لعدة اسباب أهمها:

١ ـ عدد الأطراف المستأجرة للمبنى الواحد من العقار السكني يفوق في كثير من الاحيان نظيره في عقار المكاتب الذي يكون عادة مستأجر بكامله من قبل طرف واحد أو بضعة أطراف فقط. وهذا بلا شك يسهّل عملية الادارة في جانب التعامل مع المستأجرين في عقار المكاتب عنه في العقار السكني الذي يواجه فيه المالك أو المدير عددا كبيرا من المستأجرين لكل منهم ظروفه الخاصة وأسلوبه المختلف في التعامل.

٢ ـ يواجه المدير في العقار السكني، وبالأخص مباني الشقق السكنية، معدلا أعلى لتغيّر المستأجرين وتعاقبهم على وحدات (شقق) العقار بحيث تظل عملية المتابعة وبذل الجهد لابقاء العقار مشغولا بصفة مستمرة عملية متواصلة ومضنية أكثر من نظيرتها في عقار المكاتب وعقار الاسواق حيث يبقى المستأجرون مددا طويلة تتعدى الأعوام فضلا عن الشهور.

٣ ـ ونظرا لكثرة عمليات الترميم والصيانة في عقارات السكن، كما عرفنا قبل قليل، فان ذلك ينعكس بالطبع على مجهودات الادارة فيزيد من هذه المجهودات التي تتضمن المتابعة وابرام العقود وجلب العمال باستمرار للقيام بعمليات الصيانة الكثيرة.

ثالثا ـ المقارنة بين الاقسام الرئيسية للعقار من الناحية الفنية:

ويقصد بها ناحية طريقة بناء العقار، ومكونات العقار من معدات وأجهزة وشبكات.

وإذا قارنا بين العقارات باعتبار درجة بساطة أو تعقيد التصميم من ناحية، ودرجة محدودية المكونات الداخلة في بنائه من ناحية أخرى نجد أنه بالنسبة لبساطة أو تعقيد التصميم فان عقار الاسواق هو الأبسط تصميما يليه عقار المكاتب ثم العقار السكني الذي يفوق سابقيه في درجة تعقيد تصميمه وتخطيطه.

وسبب ذلك أن أكثر أنواع عقار الأسواق تتكون من دور واحد فقط، وذلك لعدم حاجة المحال التجارية في الغالب الى مساحات كبيرة لمزاولة التجارة كالمساحات التي تحتاجها المساكن أو المكاتب، ولعدم تفضيل مستخدمي هذه العقارات، وهم المستهلكون، التسوّق في أدوار متعددة لاعتيادهم على التسوق في أدوار أرضية نظرا لطبيعة عملية التسوق التي تحتوي على الكثير من مرات الدخول والخروج من وإلى المحلات التجارية، بحيث لو كانت تلك المحلات مرتفعة في ادوار عليا كالمكاتب والشقق السكنية لأصبحت عملية التسوق شاقة. يضاف الى ذلك أن الدور الأرضي الواحد الذي يشغله عقار الأسواق لا يحتاج الى تقسيم كثير للمساحات من الداخل كاحتياج المكاتب والمساكن وهو ما يجعل هذا العقار بسيطا في تصميمه. في حين يأتي عقار المكاتب في درجة وسط بين الاسواق وعقار السكن الذي يتطلب اهتماما وجهدا أكبر في تخطيطه وتصميمه بسبب طبيعة السكن وحاجة الانسان فيه الى تمييز اجزائه التي يختلف غرض كل منها عن الآخر من جزء للنوم وآخر للطبخ وآخر للأعمال المكتبية وآخر لاجتماع أفراد الأسرة أو استقبال الضيوف وآخر للتخزين وهكذا.

أما بالنسبة لمكونات العقار من المعدات وشبكات الخدمات وأنظمة السلامة وغيرها فإن الملاحظ أن المستثمر العقاري في عقار الأسواق لا يحتاج إلا إلى القدر اليسير من تلك المكونات كبعض دورات المياه وشبكات الكهرباء في حين يحتاج المستثمر في عقار المكاتب، وكذلك المستثمر في عقار السكن بدرجة أقل، الى مجموعة من المعدات والأنظمة لابد منها لتشغيل العقار وتمكينه من تحقيق غرضه، أهمها المصاعد، وبعدد يتراوح بين الاثنين والستة مصاعد، ونظام الضخ الكهربائي للمياه في شبكة المياه، ونظام الاتصال الداخلي بين الوحدة

المستأجرة ومدخل المبنى (Interphone) في عقار السكن بالذات، ونظام التكييف والتدفئة المركزية، ونظام الانذار للحريق والسرقة، ونظام الاطفاء الذاتي للحريق، ونظام الحراسة والأمن وخاصة في مباني المكاتب المتخصصة.

وبعد، فتلك أهم الفروق بين الأقسام الرئيسية للعقار، وعلى المستثمر العقاري ملاحظة أن تلك الفروق تترجم الى تكاليف مادية، ووقت، وجهد في التخطيط لاقامة العقار وفي تنفيذه وفي تشغيله وادارته، الأمر الذي يعني فشل المشروع الاستثماري العقاري عند عدم أخذ الأمور السابقة في الحسبان عند اختيار العقار المناسب واعداد الدراسة لاقامته وتسويق طاقته التأجيرية.

المبحث الثاني
الرأي الشرعي في الاستثمار في أنواع العقار

ان المستثمر العقاري كفرد مسلم يرمي دائما الى ارضاء ربه عز وجل بالالتزام بشريعته يختلف عن غيره من المستثمرين في أن عنصر الربح والكسب المجرد ليس هدفه وانما هدفه الحقيق هو ذلك الكسب المقترن برضى خالقه، أي الذي يكون في دائرة الحلال، لينعم بثوابه وبركته وينجو من عقابه ومحقه لذلك الكسب.

ومن أجل ذلك كان الهدف من عقد هذا المبحث، التعرف على حكم الشريعة الاسلامية في الاستثمار في الأنواع المختلفة من العقار الى جانب التعرف على حكمها ايضا في كيفية عمل ذلك الاستثمار.

واذا بحثنا في حكم الاسلام في الاستثمار في الأنواع المختلفة للعقار فإن الملاحظة الأولى التي تلفت انتباهنا هي أن الأحكام الشرعية تتعلق بعقائد الانسان وأفعاله وليس بالجمادات من الاشياء التي من حوله. أي أننا لا نجد الشرع يحرم شيئا كمكان معين مثلا لذاته وانما لما يجري فيه من عمل بدليل أن ذلك المكان يعود مباحا اذا انقطع اتيان ذلك العمل فيه.

وعلى ذلك فاننا اذا حاولنا معرفة الحكم الشرعي للاستثمار في أنواع العقارات المختلفة كان علينا أن ننظر الى الاستخدام الذي سيستخدم فيه العقار، فإن كان ذلك الاستخدام مباحا، كالسكن وكمزاولة عمل تجاري ما، كان الاستثمار في ذلك العقار مباحا، وان

كان الاستخدام الذي سيستخدم فيه العقار مندوبا، كمدرسة خيرية مثلا، كان الاستثمار فيه مندوبا، وان كان ذلك الاستخدام مكروها أو محرما كان حكم الاستثمار فيه كحكمه وهكذا تأخذ الوسيلة حكم الغاية.

وقد نص الفقهاء على أن بيع العنب لمن يتخذه خمرا حرام وكذلك بيع السلاح لمن يقطع الطريق قال تعالى: ﴿**وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الاثم والعدوان**﴾[1].

والاستثمار في العقارات قد يكون واجبا ايضا في نوع من الأنواع وفقا للظروف والملابسات وبيان ذلك أن هناك من العقارات على سبيل المثال ما هو ضروري، كالشقق السكنية، فإذا حدث في وقت من الأوقات أن قل المعروض في الدولة من هذا العقار عن حاجة الناس فان الاستثمار في نوعه يكون واجبا ولو كفائيا، لأن فئة من افراد المجتمع باتت محرومة من تلبية حاجة ضرورية لا غنى لها عنها ألا وهي المأوى. فاختلاف نوع العقار اذاً وتغير الظروف من وقت الى وقت يرتب أحكاما مختلفة للاستثمار في الأنواع المختلفة من العقار.

ذلك فيما يتعلق بحكم الاستثمار في أنواع العقار أما فيما يتعلق بحكم الشريعة الاسلامية في كيفية القيام بالاستثمار العقاري، فان الملاحظ أن الاستثمار العقاري ما هو الا استخدام للثروة في مجالات الاعمار والبناء واعداد الارض الخام للاستغلال. وهذا في حد ذاته أمر يندبه الشرع لأن فيه حفظا وزيادة للمال الذي هو زاد الانسان ووسيلة للقيام بأمور دينه ودنياه، قال تعالى: ﴿**ولا تؤتوا السفهاء أموالكم التي جعل الله لكم قياما..**﴾[2].

---

(١) سورة المائدة، الآية ٢.

(٢) سورة النساء، الآية ٥.

ومن أجل ذلك قيدته الشريعة الاسلامية بقيود وضوابط تكفل تحقق منافعه من مصلحة للمستثمر نفسه وللمجتمع عامة، وتعمل على عدم خروجه عن جادة المصلحة تلك وتسببه في مفسدة فيصدق على صاحبه حينئذ قول المصطفى عليه الصلاة والسلام: «**يأتي على الناس زمان لا يبالي المرء ما أخذ منه أمن الحلال أم من الحرام**»[3]، ويقع فيما نهى الله تعالى عنه بقوله: ﴿**ولا تفسدوا في الأرض بعد اصلاحها**..﴾[4].

وتدور ضوابط الاستثمار العقاري، والاستثمار ككل، في الشريعة الاسلامية حول الكليات الخمس التي استنبطها بعض الفقهاء كمقاصد عامة لأحكام الشريعة الاسلامية، وهي حفظ الدين والنفس والعقل والنسل والمال والتي بدونها لا تجري مصالح الدنيا على استقامة بل على فساد وخسران في الدنيا والآخرة[5]. فهي (أي الضوابط) كالأفرع يحقق كل ضابط منها بعضا من تلك المقاصد، ومن أهم تلك الضوابط:

أولا - اذا استعرضنا العملية الاستثمارية من بدايتها فسنجد أن أول ضابط من ضوابط الاستثمار هو كون الأموال التي أعدها المستثمر للاستثمار كان قد اكتسبها وجمعها بالطرق المشروعة، فإن لم تكن كذلك وكانت مغتصبة أو مسروقة أو مأخوذة بعقود محرمة كالربا وما الى ذلك لم يجز له استغلالها ولن يجده نفعا استثمارها ولو التزم فيها فيما بعد كل الضوابط الشرعية لأن ما بني على باطل يكون باطلا.

---

(٣) اخرجه البخاري في كتاب البيوع، باب من لم يبال من حيث كسب المال، جـ٤، ص٢٩٦ من فتح الباري، طبعة دار المعرفة.

(٤) سورة الاعراف، الآية ٥٦.

(٥) أنظر: ابو اسحاق الشاطبي (ابراهيم بن موسى اللخمي)، **الموافقات في أصول الشريعة**، ب ط، (بيروت: دار المعرفة، ب س)، جـ٢، ص٨-١٠.

ثانيا ـ ويلي ما سبق في الأهمية ضابط نوع المنتج. فحيث أن الاستثمار عملية انتاجية يتمخض عنها في النهاية ثمرة أو منتج معين، فإن هذا المنتج يجب أن يكون غير محرم. فإذا كان المنتج محرما أثم المستثمر واستحق العقوبة من الله عز وجل والمنع من قبل الحاكم من مزاولة نشاطه في الاقتصاد الاسلامي. ومن أمثلة المنتج المحرم في الاستثمار العقاري نوادي القمار وحانات الخمر وما أشبهها.

ويدل على الضابطين السابقين قوله ﷺ في اخباره عن الأشياء التي يسأل عنها المرء يوم القيامة: «.. **وعن ماله من أين اكتسبه وفيم أنفقه**»[٦].

ثالثا ـ فإذا كان المال المستثمر حلالا وكان الناتج عنه مباحا فإن المستثمر بعد ذلك مكلف بجعل طرق انتاج ذلك الناتج مباحة. فيجتنب الربا بشتى صوره ويجتنب الكذب على من يتعامل معهم ويجتنب الغش في السلعة المنتجة، وهي هنا العقار، فلا يغش في مواد البناء مثلا ويوهم المشتري بأن ما يقدمه له هو على مستوى كذا وكذا من جودة الصنعة ويحتوي على كذا وكذا من المكونات بينما هو في الحقيقة غير ذلك،بل يلتزم الصدق والأمانة ولو باع بسعر أقل، وبوجه عام يجتنب جميع الممارسات المحرمة أثناء قيامه بالاستثمار. وحينئذ يكون قد ضبط سلوكه الاستثماري حقا بأوامر ونواهي الشرع وصار أهلا لأن يدعى بالمستثمر **المسلم**. قال تعالى: ﴿**تلك حدود الله فلا تعتدوها ومن يتعد حدود الله فأولئك هم الظالمون**﴾[٧].

وقال رسول الله ﷺ: «**التاجر الأمين الصدوق مع النبيين**

---

(٦) أخرجه الترمذي في كتاب صفة القيامة والرقائق والورع، باب في القيامة، جـ٤، ص٦١٢ من سنن الترمذي، طبعة مصطفى البابي الحلبي. وقال عنه حديث حسن صحيح.

(٧) سورة البقرة، الآية ٢٢٩.

والصديقين والشهداء»[8] وغيرها من النصوص الكثيرة التي تحث الافراد على تقويم سلوكهم الاقتصادي.

رابعا ـ مراعاة استيفاء أركان وشروط العقود التي يبرمها مع الغير من أفراد وهيئات، فلا يدخل في التزام مع طرف إلا بعقد صحيح كامل الأركان والشروط وذلك تجنبا لأي أثر سلبي لذلك الالتزام مع الغير. فالشريعة الاسلامية لم تفصل أحكامها في هذه الأمور وتبينها للناس الا لتحقق لهم المصلحة ويتحصل لهم المقصود من تلك العقود، ولتجنب أفراد المجتمع المسلم أسباب النزاع وما يسفر عنه من خصومه وتدابر واضعاف لتماسك المجتمع. قال تعالى: ﴿**قد فصلنا الآيات لقوم يعلمون**﴾[9].

خامسا ـ ودون أن يكون ذلك ضارا بمصلحة المستثمر، على المستثمر العقاري المسلم في اختياره للمشروعات العقارية ملاحظة مصلحة المسلمين دائما وماهو أنفع لهم ولا يكون أنانيا أو ضيق النظرة في تقييمه للفرص الاستثمارية المختلفة. بل يضع في الاعتبار بالاضافة الى أهدافه الشخصية، هدف تنمية وتقدم بلاده والارتفاع بمستوى معيشة اخوانه المسلمين وذلك ليفوز بالربح والبركة في الدنيا والثواب وعلو المنزلة في الآخرة، وقد قال رسول الله ﷺ: «**من استطاع منكم أن ينفع أخاه بشيء فليفعل**»[10]. بل ان الله عز وجل حينئذ يعينه في مشروعاته مهما كبرت قال عز وجل: ﴿**إن الله مع الذين اتقوا والذين هم محسنون**﴾[11] وقال رسول الله ﷺ: «**من كان في حاجة أخيه كان الله في**

---

(٨) أخرجه الحاكم في كتاب البيوع، جـ٢، ص٦ من المستدرك على الصحيحين في الحديث، ب ط (الرياض: مكتبة ومطابع دار النصر الحديثة، ب س).

وأخرجه الترمذي في كتاب البيوع، باب ما جاء في التجار وتسمية النبي ﷺ اياهم، جـ٣، ص٥١٥ من سنن الترمذي، طبعة مصطفى البابي الحلبي، وقال عنه حديث حسن.

(٩) سورة الأنعام، الآية ٩٧.

(١٠) سبق تخريجه.

(١١) سورة النحل، الآية ١٢٨.

حاجته، ومن فرج عن مسلم كربة فرج الله بها عنه كربة من كرب يوم القيامة»[12].

وبالتزام المستثمر العقاري في الاقتصاد الاسلامي بتلك الضوابط الرئيسية يتحقق بالفعل الواقع الاسلامي المنشود ويصدق في المستثمر ومجتمعه حينئذ قوله تعالى: **﴿كنتم خير أمة أخرجت للناس تأمرون بالمعروف وتنهون عن المنكر وتؤمنون بالله﴾**[13].

---

(١٢) أخرجه ابن حبان في كتاب البر والاحسان، باب الجار، جـ١، ص٣٧٤ من الاحسان بترتيب **صحيح ابن حبان** لعلي بن بلبان الفارسي، ط الأولى (بيروت: دار الكتب العلمية، ١٤٠٧/١٩٨٧).

(١٣) سورة آل عمران، الآية ١١٠.

البـــاب الثالـــث
أساليب الاستثمار العقاري في الاقتصاد الاسلامي

الفصل الأول: وسائل الاستثمار العقاري وتقويمها مع نموذج لشركة استثمار عقاري اسلامية

الفصل الثاني: مصادر وأساليب تمويل الاستثمار العقاري

الفصـــل الأول
وسائل الاستثمار العقاري وتقويمها مع نموذج لشركة استثمار عقاري اسلامية

المبحث الأول: وسائل الاستثمار العقاري

المبحث الثاني: نموذج مقترح لشركة استثمار عقاري اسلامية

مقدمـــــة :

إن تحديد نوع العقـار الذي يحقق للمستثمر أهدافه، وتحديد طريقة الاستثمار في هذا النوع لا يكفي لانجاح المشروع الاستثماري اذا لم يوفق المستثمـر في اختيار الـوسيلة الأنسب للقيام باستثماره، وذلك لاختلاف كل وسيلة عن الأخرى في طريقة عملها وتكاليفها وآثارها القـانـونية والمـالية، ومن هنا تأتي أهمية بحث هذا الموضوع. ولذلك سيعنى المبحث الأول من هذا الفصل بدراسة وسائل القيام بالاستثمار العقاري والمقبولة في الاقتصاد الاسلامي.

ويقصد بالوسيلة (mean) الأداة التي بواسطتها سيزاول المستثمر نشاطه الاستثماري، وهي هنا الكيان القانوني (Legal Entity) والاسلوب الاداري الذي من خلاله يتسنى للمستثمر القيام بمشروعاته العقارية، كأن يقوم بالعمل بمفرده وباسمه الخاص، أو بواسطة منشأة فردية هو يملكهـا، أو بالتعاون مع آخرين من أقاربه أو غير أقاربه في مؤسسة تجارية، وهكذا. فهناك وسائل عدة عرفت في الاقتصاد الاسلامي منذ زمن يمكن ان يستخدمها المستثمر العقاري للقيام باستثماره ووسائل طورت فيما بعـد وثبتت صلاحيتها للاستخدام في مجتمعنا الاسلامي المعـاصر لعـدم تعـارضهـا مع أحكام شريعتنا الاسلامية، كالشركة المســاهمــة التي جاءت كثمـــرة لتـــطور مهـارات الانســان الادارية والمحـاسبية، وهي وسيلة تمكنت المجتمعـات بها من حشـد الأموال الكافية للقيام بالمشروعات الضخمة التي لا غنى لأي مجتمع عنها والتي لا سبيل الى القيام بها الا بأموال طائلة وامكانات فنية عالية؛ الى غير الشركة المساهمة من الشركات التي طورت لتناسب كافة فئات المدخرين

ولتراعي ظروفهم المتباينة. الأمر الذي نتج عنه تزايد كبير في امكانات المجتمع المادية ومعدلات نمو كبيرة في كثير من الدول.

فترى، أي من تلك الوسائل القديمة والحديثة يمكن أن يكون واسطة جيدة للمستثمر العقاري المسلم للقيام باستثماره في الاقتصاد الاسلامي اليوم؟

على أنه لتحقيق فائدة عملية من ذلك ومما تم بحثه في الأبواب السابقة ولايجاد واقع اسلامي حي، فسيتم في المبحث الثاني من هذا الفصل تصميم نموذج تطبيقي لاحدى الوسائل التي يمكن أن يستخدمها المستثمرون العقاريون في الاقتصاد الاسلامي للقيام باستثمارهم، وهو عبارة عن شركة استثمار عقاري اسلامية.

المبحـــث الأول
وسائل الاستثمار العقاري

من أهم الكيانـات القـانـونية والاسـاليب الادارية التي يقترح استخدامها في الاقتصاد الاسلامي كوسائل للقيام بالاستثمار العقاري ما يلي :

١ ـ المنشأة الفردية .

٢ ـ شركة العنان .

٣ شركة المضاربة .

٤ ـ الشركة ذات المسئولية المحدودة .

٥ ـ الشركة المساهمة .

٦ ـ نقابة الاستثمار العقاري .

٧ ـ أمانة الاستثمار العقاري .

وسيتم استعراض كل واحدة من تلك الوسائل، فيتم التعريف بها اولا ثم يبين كيفية تأسيسها، ومدة بقائها، وطريقة ادارتها، وغيرها من الجوانب وأخيرا أهم مزاياها وعيوبها .

الوسيلة الأولى ـ المنشأة الفردية :

المنشـأة الفـردية كوسيلة يستخـدمهـا المستثمر العقاري للقيام بأعماله التي تستهدف توظيف أمواله في العقارات عبارة عن كيان قانوني مسجـل في السجـلات الـرسمية باسم تجاري خاص، ويملك هذا الكيان، أي المنشـأة، شخص واحد . وتعمل هذه المنشأة في المجال العقـاري وتزاول نشاطها بيعا وشراءً وبناءً وتأجيراً وغير ذلك بالاسم الخاص بالمنشأة .

ويتم تأسيس المنشأة الفردية باستصدار ترخيص خاص من الجهات الرسمية بعد استيفاء كافة الشروط القانونية التي منها حبس رصيد من المال في احد المصارف كرأس مال للمنشأة، وتحديد اسمها وأغراضها، ثم تسجيلها في السجل التجاري، وبذلك يصبح للمنشأة اسم خاص بها تستخدمه في جميع أعمالها وتميز به ذاتها أمام كافة المتعاملين معها من تجار وممولين وغيرهم[1].

ومدة بقاء واستمرار هذا النوع من المؤسسات هي مدة بقاء صاحبها حيث تنتهي بوفاته، أو ينهيها هو في حياته.

أما حدود مسئولية مالك المنشأة الفردية عما تقوم به من أعمال وتلتزم به من التزامات مع الغير فتتعدى رأس مال المنشأة وتشمل بالاضافة الى رأس المال كل ما يملكه صاحبها من أموال أخرى بحيث يضم أي أصل للمالك في غير المنشأة الى ما يسدد به دين أو التزام على المنشأة[2].

ومن مزايا العمل بالمنشأة الفردية :-

١ - سهولة التحرك واتخاذ القرارات. فالمستثمر في هذه الحالة له تحكم مطلق في كافة عمليات الاستثمار ومنها حرية التصرف بالأرباح وسحبها أو اعادة حقنها في المشروع الاستثماري. بعكس الحال في الشركات وغيرها التي لا يملك فيها المستثمر هذه الميزة فلا يتدخل في ادارة اعمال الشركة وتوزيع ارباحها الا بطريق غير مباشر مع ما يستغرقه ذلك من وقت.

٢ - العقار المملوك كليا لفرد واحد يسهل تحويله الى سيولة مما لو كان المملوك عبارة عن حصة في عقار، حيث يصعب تحويل جزء من عقار

(١) أنظر: Wiedemer, Op. Cit, PP. 153-154

(٢) أنظر: I bid, P. 154

الى نقود؛ لأن ذلك يعني العثور على مشتري يقبل الدخول في العقار كمشترك مع آخرين.

٣ ـ تعطى هذه الطريقة المستثمر بعض الخصوصية أو السرية بشأن أعماله وممتلكاته[٣].

أما عيوب العمل بالمنشأة الفردية فأهمها:

١ ـ عدم القدرة على شراء العقارات الكبيرة ذات الدرجة الممتازة أو القيام بالمشاريع العقارية الضخمة؛ لأن أموال الفرد الواحد عادة غير كافية للقيام بتلك الاستثمارات، اضافة الى أن قدرته على التمول باسمه الخاص محدودة[٤].

٢ ـ عدم محدودية المسئولية المالية (Unlimited Liability) فالمطالبة بالالتزامات التي على العقار أو المشروع من ديون وغرامات وغيرها يمكن ان تتعدى حدود رأسمال المنشأة الى الاموال الأخرى للمستثمر اينما وجدت[٥].

الوسيلة الثانية ـ شركة العنان:

عرف التعامل الاقتصادي في المجتمع الاسلامي سابقا العديد من صيغ التعاون بين الأفراد على القيام بالأنشطة الاقتصادية المختلفة مما نظمته الشريعة الاسلامية في أحكامها المنظمة للجانب الاقتصادي من حياة المجتمع المسلم ـ أي في قانونها التجاري بمصطلح اليوم ـ أهمها: شركة العنان وشركة المضاربة وشركة المفاوضة وشركة الوجوه وشركة الأبدان (أو الصنائع).

---

(٣) أنظر:
— Beaton, Op. Cit P. 77;
— Wiedemer, Op. Cit, P. 154

(٤) أنظر:
Robert K. Lifton, **Practical Real Estate In the 80s: Legal, Tax and Business Stratigies,** 2nd. ed. (New York: Law & Business Inc./ Harcourt Jovanovich, Publishers, 1983), P. 525.

(٥) Beaton, Op. cit, P. 77.

وتحقيقـا للهـدف من هذا المبحث وهـو اقـتراح أهم الوسائل القانونية الممكن استخدامها في مجال الاستثمار العقاري من الشركات مما استخـدم قديما ومما طور حديثا فإنه يمكننا اختيار كل من شركتي العنان والمضاربة ككيانات قانونية يستطيع المستثمر المسلم العمل بهما في المجال العقاري اليوم. تاركين الأنواع الأخرى وذلك لمناسبتها أكثر لأنـواع الاستثـار الأخـرى، كشركة الوجوه التي تصلح في الاستثمار التجاري وشركة الصنائع التي تصلح في الاستثمار الصناعي الحرفي، ولصعـوبـة العمـل بهذه الشركات في مجال الاستثمار العقاري بسبب ضخـامة الاصول العقارية واختلاف أساليب الاستثمار فيه عن تلك التي توجد في المجالات الاستثمارية الأخرى، ناهيك عن أن الاجماع قائم على جواز العمل بهاتين الشركتين.

ونستعـرض فيما يلي هاتين الشركتين تباعا ثم نكمل بعد ذلك استعـراض الصـور الأخـرى التي طورت واستخـدمت في التعـامـل الاقتصادي المعاصر مما لا يخالف مبادىء وأحكام الشريعة الاسلامية لتكتمل لدينا الصورة عن مجموع وسائل الاستثمار العقاري المتاحة في الاقتصاد الاسلامي اليوم.

أولا ـ تعريف شركة العنان:

شركة العنان هي «أن يشترك اثنان فأكثر بماليهما. . ليعملا فيه ببـدنيهما وربحه بينهما على حسب ما اشترطاه، أو يشترك اثنان فأكثر بماليهما على أن يعمل فيه أحدهما بشرط أن يكون له. . من الربح اكثر من ربح ماله ليكون الجزء الزائد. . نظير عمله في مال شريكه»[٦].

وهي في هذه الحـالـة الثـانية «عنـان من حيث أن المـال منهما

(٦) البهوتي، مرجع سابق، جـ٣، ص٤٩٧.

ومضاربة من حيث أن العمل من أحدهما في مال غيره وبجزء من ربحه»[7].

ثانيا ـ حكمها:

الشركة في عمومها «جائزة بالاجماع لقوله تعالى: **﴿وإن كثيرا من الخلطاء ليبغي بعضهم على بعض﴾**[8] ـ الآية. والخلطاء هم الشركاء لقوله ﷺ: **يقول الله أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه فإذا خانه خرجت من بينهما»**[9].

وكذلك شركة العنان فهي ايضا «جائزة اجماعا.. وان اختلف في بعض شروطها»[10].

ثالثا ـ شروطها:

لكي يصح انعقاد شركة العنان فلا بد من تحقق الشروط الآتية:

١ ـ «أن يأذن كل واحد من الشركاء لصاحبه في التصرف»[11].

٢ ـ أن تكون الأموال المشترك بها معلومة محددة غير مجهولة[12].

٣ ـ حضور الأموال فلا تصح الشركة على مال غائب ولا على مال في الذمة[13].

٤ ـ ان يكون رأس المال من النقود[14] أو العروض اذا تم تقويمها[15] على احدى الروايتين عند الحنابله.

(٧) نفس المرجع السابق، جـ٣، ص٤٩٧.

(٨) سورة ص، الآية ٢٤.

(٩) البهوتي، مرجع سابق، جـ٣، ص٤٩٥-٤٩٦. والحديث أخرجه أبو داود في كتاب البيوع والاجارات، باب في الشركة، جـ٣، ص٦٧٧ من سنن أبي داود ومعالم السنن للخطابي، طبعة دار الحديث.

(١٠) نفس المرجع السابق، جـ٣، ص٤٩٦-٤٩٧.

(١١) عبدالله بن أحمد بن قدامة، وعبدالرحمن بن محمد بن قدامة، المغنى والشرح الكبير، ط. الأولى، (بيروت: دار الفكر، ١٤٠٤/١٩٨٤)، جـ٥، ص١٢٩.

(١٢) أنظر: البهوتي، مرجع سابق، جـ٣، ص٤٩٧.

(١٣) أنظر: نفس المرجع السابق، جـ٣، ص٤٩٧.

(١٤) انظر: نفس المرجع السابق، جـ٣، ص٤٩٨.

(١٥) أنظر: ابن قدامة، مرجع سابق، جـ٥، ١٢٥.

٥ ـ «أن يشترطا لكل واحد منهما جزءا من الربح مشاعا ومعلوما[١٦].» ولا يشترط في شركة العنان خلط المالين. . ولا اتفاقهما قدرا ولا جنسا ولا صفة[١٧].

هذا و«شركة العنان مبنية على الوكالة والأمانة لأن كل واحد منهما يدفع المال الى صاحبه أمنّه، وباذنه له التصرف وكّله»[١٨].

رابعا ـ نشاط شركة العنان:

للشركاء في شركة العنان تنويع نشاطهم بما شاؤوا لتحقيق الاستثمار المنشود لأموالهم، إذ أن الشرع لم يقيد نشاط هذه الشركة وأباح لها العمل في جميع التجارات[١٩]. والعقار ميدان من ميادين الانتاج والكسب وبالتالي فإن التعاون بين الأفراد في هذا المجال من خلال شركة من هذا النوع أمر ممكن شرعا.

خامسا ـ توزيع الأرباح:

يتم اقتسام الأرباح في شركة العنان بحسب ما اتفق عليه الشركاء «سواء شرطا لكل واحد منهما على قدر ماله أو شرطا اقل منه او اكثر، لأن الربح مستحق بالعمل وقد يتفاضلان فيه لقوة احدهما وحذقه»[٢٠].

سادسا ـ انتهاء شركة العنان:

شركة العنان «والشركة بسائر أنواعها عقد جائز من الطرفين لأن مبناها على الوكالة والأمانة فتبطل بموت احد الشريكين، وبجنونه

(١٦) البهوتي، مرجع سابق، جـ٣، ص ٤٩٨.
(١٧) أنظر: نفس المرجع السابق، جـ٣، ص٤٩٩.
(١٨) ابن قدامة، مرجع سابق، جـ٥، ص١٢٩.
(١٩) انظر: نفس المرجع السابق، جـ٥، ١٢٩.
(٢٠) البهوتي، مرجع سابق، جـ٣، ص٤٩٨.

المطبق، وبالحجر عليه لسفه أو فلس او فيما حجر عليه فيه، وبالفسخ من أحدهما وسائر ما يبطل الوكالة»[٢١].

الوسيلة الثالثة ـ شركة المضاربة:

أولا ـ تعريفها:

شركة المضاربة هي أن «يدفع رجل ماله الى آخر يتجر له فيه على أن ما حصل من الربح بينهما حسب ما يشترطانه»[٢٢].

«ويجوز أن يدفع واحد الى اثنين مضاربة في عقد واحد، كما يجوز في عقدين، فإن شرط رب المال لهما جزءا معلوما من الربح بينهما نصفين صح»[٢٣]، وكذلك «إن قارض اثنان واحدا بألف لهما جاز كما لو قارض كل منهما منفردا بخمسمائة»[٢٤].

وهناك نوع ثان للمضاربة وهو «أن يشترك مالان وبدن صاحب احدهما فهذا يجمع شركة ومضاربة وهو صحيح»[٢٥] وهو نفسه النوع الثاني الذي ذكرته للعنان. ونوع ثالث ايضا للمضاربة وهو أن يشترك بدنان بمال احدهما اي أن يكون المال من أحدهما والعمل منهما مثل أن يخرج أحدهما الفا ويعملان فيه معا والربح بينهما[٢٦] فتكون المضاربة على ذلك «بدنان بمال أحدهما، أو بدن ومال، أو مالان وبدن صاحب أحدهما»[٢٧].

ولعل النوع الثاني للمضاربة هي الأكثر ملائمة اليوم للاستخدام في المجال العقاري وذلك لصعوبة تصور أن يقدم شخص لآخر أموالا

(٢١) نفس المرجع السابق، جـ٣، ص٥٠٦.
(٢٢) ابن قدامه، مرجع سابق، جـ ٥، ص ١٣٤.
(٢٣) البهوتي، مرجع سابق، جـ٣، ص٥١٠.
(٢٤) نفس المرجع السابق، جـ٣، ص٥١١.
(٢٥) ابن قدامة، مرجع سابق، جـ٥، ص١٣٦.
(٢٦) انظر: نفس المرجع السابق، جـ٥، ص١٣٧-١٣٨.
(٢٧) نفس المرجع السابق، جـ٥، ص١٢١-١٢٢.

طائلة للقيام بمشروع عقاري دون أن يقدم هذا الآخر شيئا وتكون الخسارة، وهي فادحة مع ذلك القدر من الأموال، من نصيب أحدهما فقط!

ثانيا: حكمها:

شركة المضاربة «جائزة بالاجماع. حكاه ابن المنذر، ورويت عن عمر وعثمان وعلي وابن مسعود وحكيم بن حزام رضي الله تعالى عنهم، ولم يعرف لهم مخالف، والحكمة تقتضيها لأن بالناس حاجة إليها فان النقدين لا تنمى الا بالتجارة وليس كل من يملكها يحسن التجارة ولا كل من يحسنها له مال فشرعت لدفع الحاجة»[٢٨].

ثالثا ـ شروطها:

يشترط لصحة انعقاد شركة المضاربة ما يلي:

١ ـ «تقدير نصيب العامل من الربح.. فان قال رب المال خذ هذا المال مضاربة ولم يذكر سهم العامل لم تصح»[٢٩].

٢ ـ كون رأس مال المضاربة معلوم القدر[٣٠].

٣ ـ حضور المال فلا تصح الشركة على مال غائب ولا على مال في الذمة[٣١].

٤ ـ أن يكون رأس المال من النقود[٣٢] او العروض اذا تم تقويمها[٣٣].

«ولا يفسد المضاربة.. عمل المالك مع العامل بلا شرط»[٣٤]، والمضاربة ايضا أمانة ووكالة لأن المضارب متصرف لغيره باذنه[٣٥].

---

(٢٨) البهوتي، مرجع سابق، جـ٣، ص٥٠٧.
(٢٩) نفس المرجع السابق، جـ٣. ص٥٠٨.
(٣٠) انظر: ابن قدامة، مرجع سابق، جـ٥، ص١٩١.
(٣١) انظر: البهوتي، مرجع سابق، جـ٣، ص٤٩٧.
(٣٢) انظر: نفس المرجع السابق، جـ٣، ص٤٩٨.
(٣٣) انظر بن قدامة، مرجع سابق، جـ٥، ص١٢٥.
(٣٤) البهوتي، مرجع سابق، جـ٣، ص٥١٣.
(٣٥) أنظر: نفس المرجع السابق، جـ٣، ص٥٠٨.

رابعا ـ نطاق أنشطة شركة المضاربة :

ليس هناك تقييد من الشرع لأنشطة شركة المضاربة قال العلامة موفق الدين بن قدامة : «روي عن أحمد رحمه الله فيمن دفع الى رجل الفا وقال: اتجر فيها بما شئت فزرع زرعا فربح فيه فالمضاربة جائزة والربح بينهما. قال القاضي [أي القاضي ابو يعلى الفراء الحنبلي] ظاهر هذا أن قوله اتجر بها شئت دخلت فيه المزارعة لأنها من الوجوه التي يبتغي فيها النماء. . »[٣٦].

وعلى ذلك فان شركة المضاربة بامكانها مزاولة اي نشاط اقتصادي طالما كان مما يبتغى فيه النماء بها في ذلك النشاط العقاري دون ان يمنعنامن اعتقاد ذلك كون النشاط التجاري هو أكثر ما استخدمت فيه هذه الشركة سابقا، وذلك لكون هذا النشاط الأكثر انتشارا في ذلك الوقت.

خامسا ـ توزيع الارباح

كما تقدم في الشروط فان اقتسام الارباح في شركة المضاربة يكون على حسب ما يتفق عليه الطرفان سواء كان على النصف او غير ذلك. أما الخسارة فانها تقع على رب المال فقط وليس على العامل منها شيء لأنها عبارة عن نقصان رأس المال وهو مختص بملك ربه لا شيء للعامل فيه فيكون نقصه من ماله دون غيره[٣٧]، ويكفي العامل خسارته لعمله دون مردود.

سادسا ـ انتهاء شركة المضاربة :

تنتهي شركة المضاربة بواحد من الاسباب الآتية :

١ ـ بانتهاء أجلها. وذلك لأن المضاربة «يصح تأقيتها. . بأن يقول رب

---

(٣٦) المغني والشرح الكبير، مرجع سابق، جـ٥، ص١٥٤.

(٣٧) نفس المرجع السابق، جـ٥، ص١٤٧ـ١٤٨.

المال ضاربتك على هذه الدراهم أو الدنانير سنة ، فإذا مضت السنة فلا تبع ولا تشتر»[٣٨] .

٢ ـ بتلف رأس مالها قبل تصرف العامل فيه[٣٩] .

٣ ـ «بفسخ أحدهما ايهما كان ،

٤ ـ وبموته ،

٥ ـ وجنونه ،

٦ ـ والحجر عليه»[٤٠] .

والـذي اراه أن شركـة المضـاربـة يمكن اعتبـارها من أصلح الشركـات للاستخـدام في مجال الاستثـمار العقاري اليوم وبالأخص عنـدمـا تكون بين المستثمرين العقاريين كمضاربين وبين المؤسسات الاستثـمارية كالمصـارف الاسـلامية ، كرب‌مال وذلك لضخامة الأموال اللازمة للاستثمار العقاري ولكبر حجم المشروعات العقارية وتعقيدها مما يتطلب مؤسسات متخصصة لديها الكفاءة الفنية والمالية للقيام بهذا العمل وهو ما يصعب احيانا على افراد محدودي الخبرة والامكانات .

وأخـيرا فان المـلاحظ على عرض الشركات السابقة في الكتب الفقهية أن شكلها كان يتلاءم مع الأوضاع القائمة وقتذاك وكلها كانت تدور في فلك النشاط التجاري .

أما وقد تطور نشاط الشركات في عالمنا المعاصر وتنوعت أساليبه وزاد حجم رؤوس الأموال الموظفة زيادة كبيرة كان لابد من تقديم رؤية لبعض الشركات المعاصرة التي نرى أنها تتلاءم مع موضوعنا في اطار الاقتصاد الاسلامي .

---

(٣٨) البهوتي، مرجع سابق، جـ٣، ص٥١٢ .

(٣٩) أنظر نفس المرجع السابق، جـ٣، ص٥١٨ .

(٤٠) ابن قدامة، مرجع سابق، جـ٥، ص ١٧٩ .

والجدير بالذكر أن الشركات في التعامل الجاري اليوم قد حظيت بدراسات موسعة من قبل الفقهاء المسلمين المعاصرين لمعرفة حكمها ومدى ملائمتها للأخذ بها في التعامل الاقتصادي للمجتمع المسلم اليوم، وجرت مراجعة لجميع موادها: لنظمها وأنشطتها لتحديد الصالح منها الذي يتفق مع أحكام ومبادىء الشريعة الاسلامية مما هو غير ذلك. وبالرجوع الى تلك الدراسات وما خرجت به يمكننا اختيار وانتقاء الشركات التالية كوسائل يمكن للمستثمر العقاري استخدامها في نشاطه، وهي الشركة ذات المسئولية المحدودة والشركة المساهمة، وهي شركتان ترجحت مشروعيتها خلا من قيود معينة سنذكرها.

ونحيل من يريد الاستيعاب في موضوع مشروعية الشركات المستحدثة وما يتضمنه بعضها من مسئولية مالية محدودة وشخصية اعتبارية مستقلة الى الأبحاث الفقهية المتخصصة التي تمت لدراستها واستنباط أحكامها(٤١).

وليس الهدف من هذا البحث هو اعادة بحث ما تم بحثه ولكن الهدف منه هو اختيار الأنسب والأكثر كفاءة للاستخدام في الاستثمار العقاري اليوم من الشركات المختلفة بناء على خصائصها وقدراتها سواء من الشركات القديمة او مما تمت اجازته من الشركات المتعامل بها حديثا.

---

(٤١) ومنها:

- د. عبدالعزيز عزت الخياط، الشركات في الشريعة الاسلامية والقانون الوضعي، ط الثانية، (بيروت: مؤسسة الرسالة، ١٤٠٣/١٩٨٣).
- الشيخ علي الخفيف، الشركات في الفقه الاسلامي، (القاهرة: دار النشر للجامعات المصرية، ١٩٦٢).
- د. صالح بن زابن المرزوقي، شركة المساهمة في النظام السعودي مقارنة بالفقه الاسلامي (رسالة دكتوراه، قسم الدراسات العليا الشرعية، كلية الشريعة والدراسات الاسلامية، جامعة أم القرى، مكة المكرمة، عام ١٤٠٣/١٩٨٣).

والشركتان السابق اقتراحها يمكن اعتبارها وسائط جيدة يستخدمها المستثمرون العقاريون في الاقتصاد الاسلامي لامكانهم من خلالها القيام بالكثير من الانشطة العقارية خاصة الشركة المساهمة التي تمثل الحل الحاسم والمشروع لمشكلة كيفية القيام بالمشروعات العقارية الضخمة التي يحتاجها المجتمع والتي لا يمكن تنفيذها الا بالأموال الطائلة والكفاءات العالية. وهي ايضا ـ أي تلك الشركات ـ في الوقت نفسه شركات يتفاوت حجمها مما يترك لكل مجموعة من المستثمرين العقاريين مجالا لاختيار الشركة التي تناسب ظروفهم وحجم مواردهم.

وقبل البدء باستعراض تلك الشركات يبقى التنبيه على أن اباحتها مقيدة بشرطين أساسيين الأول هو أن لا يشتمل عقدها أو نظامها الأساسي على أية نص أو مادة مخالفة لأحكام الشريعة الاسلامية كتوزيع ربح ثابت للشركاء أو بعضهم مهما كانت صورة ذلك الربح، وكاشتراط بعض الشركاء عدم المشاركة في تحمل الخسارة والغرم وما الى ذلك من النصوص المخالفة. والثاني هو أن لا يشتمل نشاط الشركة في مزاولتها لأعمالها بصورة مباشرة أو غير مباشرة على أية ممارسة مخالفة للشريعة الاسلامية ايضا كأن تقوم الشركة بالاقراض والاقتراض بالفائدة الربوية من خلال اصدار السندات أو غيرها، أو تقوم بالاستثمار في مشروعات عقارية ينهى الشرع عنها وما الى ذلك.

ونبدأ فيما يلي بالشركة ذات المسئولية المحدودة.

الوسيلة الخامسة ـ الشركة ذات المسئولية المحدودة (Limited Partnership):

تعرف الشركة ذات المسئولية المحدودة بأنها «شركة تجارية لا يزيد

عدد الشركاء فيها عن خمسين شريكا لا يكون كل منهم مسئولا إلا بقدر حصته»[٤٢].

ويتم تكوين وتأسيس الشركة ذات المسئولية المحدودة بتوقيع عقد بين الشركاء وعمل نظام خاص بالشركة ثم تسجيلها في السجلات الرسمية واشهار التأسيس في الصحف اليومية بعد صدور الموافقة الرسمية على تأسيسها، ومن المعلومات التي يجب ان تتضمنها استمارة طلب التسجيل:

١ ـ اسم الشركة
٢ ـ طبيعة عملها.
٣ ـ مدتها.
٤ ـ عنوانها.
٥ ـ اسم وعنوان كل شريك فيهاومقدار مساهمته.
٦ ـ حصة كل شريك من الأرباح[٤٣].

ويدار هذا النوع من الشركات بقيام الشركاء بتعيين مدير للشركة بمقتضى عقد تأسيس الشركة أو في جمعيتهم العمومية بأغلبية الاصوات، ويجوز ان يكون المدير من الشركاء أو من غيرهم كما يجوز أن يعين اكثر من مدير، ويعطى المدير السلطة الكاملة في ادارة الشركة نيابة عن الشركاء ولكن في حدود نظام الشركة وما تحدده الجمعية العمومية من سياسات[٤٤].

وإذا كان عدد الشركاء اكثر من عشرة أشخاص فيجب أن ينشأ مجلس رقابة مكون من ثلاثة على الأقل من الشركاء، ويعين هذا

---

(٤٢) د. علي جمال الدين عوض، الوجيز في القانون التجاري جـ١، ب ط (القاهرة: دار النهضة العربية، ١٩٧٥)، ص٤٦٨.

(٤٣) أنظر: Lifton, Op. Cit, PP. 534-535

(٤٤) أنظر: د. علي عوض، مرجع سابق، ص ٤٨٩-٤٩١.

المجلس في عقد التأسيس لمدة معينة ويجوز اعادة انتخاب أعضائه بعد انقضاء المدة[٤٥].

ومن حيث سيولة الاستثمار بهذه الشركة فانها منخفضة نسبيا، فتحويل حصة الشريك في الشركة ذات المسئولية المحدودة الى نقود، ببيعها للشركاء الآخرين أو للغير، عملية تحتاج من المستثمر الكثير من الوقت في البحث عمن يحل محله وفي اتمام اجراءات التحويل[٤٦].

أما فيما يتعلق باجل الشركة ذات المسئولية المحدودة فانها لا تنتهي الا بانقضاء الميعاد المحدد لانتهائها، وهو خمسة وعشرون عاما عادة قابلة للتجديد، أو بهلاك جميع مالها أو جزء كبير منه بحيث لا تبقى فائدة من استمرارها، ولا تنحل في حالة وفاة أي من الشركاء حيث تنتقل الحصة الى ورثته، ولا في حالة افلاس اي من الشركاء حيث يقوم الغرماء ببيع الحصة[٤٧].

وعلى ذلك يمكن حصر المزايا الآتية للشركة ذات المسئولية المحدودة ككيان قانوني يمكن التحرك بواسطته للقيام بالاستثمار العقاري:

١ ـ تتحدد مسئولية المستثمر في هذه الشركة بحدود مساهمته في رأس المال، وهذا يبعد أمواله الأخرى عن المخاطرة ويعطيه حرية أكبر في التصرف فيها وتوجيهها نحو المشاريع المختلفة.

٢ ـ نظرا لأن هذه الشركة لا تنتهي بوفاة أو افلاس اي من الشركاء فانها

(٤٥) أنظر: د. مصطفى كمال طه، القانون التجاري، ب ط، (القاهرة: مؤسسة الثقافة الجامعية، ١٩٨١) ص٤٤٢.

(٤٦) أنظر: Lifton, Op. Cit, P. 532.

(٤٧) أنظر: ـ د. علي عوض، مرجع سابق، ص٤٦٩، ٤٧٣؛
ـ د. مصطفى طه، مرجع سابق، ص ٤٤١، ٤٤٥.

تتيح للمستثمرين بها البقاء والاستمرارية لمشروعاتهم المختلفة.

٣ ـ عن طريق هذه الشركة يمكن تجميع رأس مال أكبر مما في حالة المنشأة الفردية أو بعض الشركات الأخرى بسبب ميزة محدودية المسئولية التي تشجع عددا أكبر من المدخرين على تقديم مدخراتهم والمشاركة فيها.

٤ ـ سهولة تأسيس هذه الشركة بالمقارنة بشركات أخرى كالشركة المساهمة.

ولتلك المزايا فإننا نجد الشركة ذات المسئولية المحدودة تستجيب تماما لحاجات المشروعات الصغيرة والمتوسطة والمشاركات ذات الصبغة العائلية[٤٨].

إلا أن المزايا السابقة يقابلها بعض العيوب أهمها:

١ ـ إن الخبرة والكفاءة الادارية لهذه الشركة ليست بمستوى شركات أخرى كالشركة المساهمة التي لامكاناتها الكبيرة تستطيع الحصول على أعلى الخبرات والكفاءات الادارية.

٢ ـ صعوبة تحويل حصة الشريك الى سيولة كما تقدم، وهو خيار كثيرا ما يضطر اليه المستثمر لظروف مختلفة.

الوسيلة الخامسة ـ الشركة المساهمة (The Corporation):

يمكن تعريف الشركة المساهمة بأنها «عقد على مال بقصد الربح مقسوم الى اسهم متساوية القيمة قابلة للتداول، على أن لا يسأل كل شريك إلا بمقدار أسهمه وعلى أن لا يقل عدد الشركاء عن خمسة وعلى أن يتولى ادارتها وكلاء مختارون عن ملاك الأسهم»[٤٩].

ويختلف اسلوب تأسيس هذه الشركة عنه في الشركات الأخرى

---

(٤٨) انظر: نفس المرجع السابق، ص ٤٢٨.

(٤٩) د. صالح بن زابن المرزوقي، مرجع سابق، ص٢٢١.

اختلافا كبيرا بسبب سلسلة مطولة من الاجراءات يقصد بها التأكد من جديتها وصحة تكوينها وسلامة بنيانها حماية لمدخرات الجمهور، ويمكن ايجاز تلك الاجـراءات، والتي يقوم بها مجموعة من الشركاء تسمى المؤسسين، بالآتي(٥٠) :-

١ - تحرير العقد الابتدائي للشركة، والذي يشتمل على أسماء المؤسسين وعناوينهم ومهنهم واسم الشركة والغرض منها ورأس مالها وقيمة السهم وغـيرهـا من البيانات، بالاضافة الى تحرير نظام الشركة ايضا الذي يتناول قواعد ادارة الشركة وتوزيع الأرباح وكل ما يتعلق بأنشطتها.

٢ - الاكتتاب في رأس المال من قبل الجمهور وتسديد جزء منه.

٣ - انعقـاد الجمعية العمومية التأسيسية وتصديقها على نظام الشركة وتعيينها لمراقب الحسابات ولمجلس الادارة الأول والذي يكون عادة من بين المؤسسين.

٤ - صدور القرار بتأسيسها من السلطات المختصة.

٥ - شهرها في الجريدة الرسمية.

ويتم ادارة الشركـة المساهمة بثلاث هيئات: الجمعية العمومية للمساهمين ومجلس الادارة وهيئة مراقبي الحسابات(٥١). فتقوم الجمعية العمـومية للمساهمين بانتخاب مجلس ادارة الشركة من بين المساهمين وتوليه مسئولية ادارة أعمال الشركة ويقوم هذا المجلس بدوره بتعيين مدير تنفيذي للشركة يسمى المدير العام يباشر تسيير أعمالها لتحقيق أغراضها على ضوء سياسـات عامـة يحددهـا مجلس الادارة كما تقـوم الجمعية العمومية للمساهمين أيضا بتعيين هيئة مراقبي الحسابات لتتولى الرقابة المحاسبية على أعمال وأنشطة الشركة ولتقدم تقريرا مفصلا إليها في نهاية العام.

---

(٥٠) أنظر: د. مصطفى طه، مرجع سابق، ص ٣١٣-٣٣٢.

(٥١) أنظر: نفس المرجع السابق، ص ٣٥٥.

ومن حيث سيولة الاستثمار في هذه الشركة فان حصص المشاركة في هذه الشركة (الأسهم) على درجة عالية من السيولة بسبب السماح لها قانونا بحرية تداول اسهمها، وبسبب وجود سوق خاصة لتداول تلك الاسهم هي سوق الأوراق المالية مما ييسر بيع المستثمر لحصته بسرعة وبدون خسارة.

أما فيما يتعلق بأجل الشركة المساهمة العامة فإن هذه الشركة تنقضي بانقضاء الأجل المحدد في عقد تأسيسها، أو بنقص رأسمالها نقصا جسيما بحيث لا تستطيع الاستمرار(٥٢).

وأخيرا يمكننا تعداد المزايا الآتية لهذه الشركة خاصة بالنسبة للمستثمرين في المجال العقاري:

١ ـ تجزئة رأسمال هذه الشركة الى أجزاء صغيرة وطرحه للاكتتاب العام مع السماح بتداول أسهمها، وهو ما أتاح لها تكوين رؤوس الأموال الكبيرة التي مكنتها من القيام بالمشروعات العقارية الكبرى، وفي ذلك ليس ميزة للمستثمرين فحسب من حيث سهولة الدخول فيها ولكن للمجتمع ككل لكونها تؤدي الى تشجيع وتجميع المدخرات الصغيرة وحشدها لمشروعات التنمية.

٢ ـ بإمكان الشركة المساهمة القيام بالاستثمارات العقارية طويلة الأجل بسبب طول مدة بقائها.

٣ ـ تتميز ايضا بمحدودية مسئولية المساهمة فيها.

٤ ـ درجة السيولة العالية، وهو أحد أهم ما يشغل بال المستثمرين نظرا لتعرض ظروفهم للتقلب واحتياجهم لأموالهم الموظفة وبصورة مفاجئة احيانا.

٥ ـ تدير الشركة المساهمة أعمالها وتقوم بمشاريعها المختلفة بكفاءة عالية

(٥٢) انظر: نفس المرجع السابق، ص ٤١١-٤١٢.

بسبب بنيانها الاداري السابق ذكره وقدرتها على استخدام العدد الكافي من ذوي الخبرة والاختصاص.

٦ ـ سهولة حصولها على ما تحتاجه من تمويل ولو كان كبيرا، ذلك للثقة ودرجة الامان العالية التي تتمتع بها لدى مصادر التمويل المختلفة.

٧ ـ بامكان الشركة المساهمة في بعض الأنظمة شراء عقار بأسهمها، وبالقيمة السوقية لتلك الأسهم[٥٣].

وإذا كانت تلك أبرز مزايا الشركة المساهمة فان المستثمر العقاري سيجد فيها العيوب الآتية:

١ ـ صعوبة تأسيسها نظرا لطول وتعقيد اجراءات تأسيسها واحتياجها للموافقة من أعلى الجهات في الدولة.

٢ ـ بالنسبة لغير المؤسسين فان المستثمر الراغب في توظيف أمواله فيها لا يستطيع المساهمة بكل المبلغ الذي يريد استثماره لأن نظام المساهمة في الشركة يضع عادة حدا أقصى معينا لعدد الأسهم الذي يحق للشخص الواحد الاكتتاب فيها، لكي يفسح المجال لغيره من أفراد المجتمع ومؤسساته للمساهمة في الشركة.

٣ ـ ليس للمستثمر في هذه الشركة تحكم مباشر في ادارتها، الا أن هذا العيب يلغي أو يقلل من أهميته بالطبع الكفاءة الادارية العالية التي تتمتع بها هذه الشركة والرقابة المحاسبية المؤهلة المفروضة عليها.

هذا واذا كان ما سبق من وسائل عبارة عن شركات مستقلة باسمها وشخصيتها فان هناك من وسائل القيام بالاستثمار العقاري ما هو عبارة عن ترتيبات وأساليب عملية معينة ثم ابتكارها وتطويرها من قبل المستثمرين افرادا ومؤسسات بسبب الحاجة اليها لمناسبتها ظروف معينة لبعض المستثمرين. اذ ليس كل مستثمر عقاري يرغب أو

---

(٥٣) أنظر: Lifton, Op. Cit, P. 526-527.

يستطيع استخدام الوسائل السابقة، كما سيأتي بيانه، فكان تطوير تلك الوسائل ليخدم هؤلاء المستثمرين ويمكّنهم من استثمار أموالهم.

وفيما يلي اعـرض لاثنـين من تلك الـوسائل الجديدة لمناسبتهما للاستخدام في مجال الاستثمار العقاري.

الوسيلة السادسة - جماعة (نقابة) الاستثمار العقاري (Real Estate Investment Syndicate):

الجماعة (أو النقابة) بوجه عام: رابطة أو مجموعة من فردين أو أكثر مشكلة للقيام بعمـل معـين، ويكون نصيب الأعضاء من الربح أو الخسارة بنسبة مساهمتهم في موارد الجماعة[٥٤].

وكـذلـك جماعة الاستثمار العقاري، فهي مجموعة من الافراد والمؤسسات كونت مقدارا من رأس المال ووضعته في عقار معين بتنظيم شخص - أو جهة - يسمى منظم الجماعة (Syndicator)[٥٥]. وبذلك تكـون الجماعة احدى وسائل الاستثمار العقاري التي تستخدم عندما يرغب شخص أو مؤسسة في شراء او بناء عقار ما وليس لديه ما يكفي من الأموال - أو لا يريد أن يضع كل أمواله في ذلك العقار - فيدعو غيره الى الانضمام اليه.

وإذا تم شراء او بناء العقار فإنه يتم تسجيله رسميا باسم الجميع كمالكين له.

فجماعة الاستثمار العقاري اذا ليست نوعا من الشركات النظامية

---

(٥٤) أنظر: - نبيه غطاس، معجم مصطلحات الاقتصاد والمال وادارة الاعمال، ط الأولى (لبنان: مكتبة لبنان، ١٩٨٠)، ص٥٨٣؛.

-Jerry Martin Rosenberg, **Dictionary of Banking and finance,** (U.S.A.: John Wiley & Sons, Inc., 1982), PP. 483-484.

(٥٥) أنظر: Wiedemer, Op. Cit, P. 162.

المسجلة في السجل التجاري كالشركات السابقة وانما مجرد اتفاق فيما بين مجموعة من الافراد أو الشركات على بناء أو شراء عقار معين.

ويتم تشكيل الجماعات من اجل الاستثمار في عقار واحد، وهو الأكثر، أو في عدة عقارات. وتكون الجماعة خاصة أو عامة فاما **الخاصة** فتكون صغيرة يتراوح عدد أعضائها بين الأربعة شركاء العشرين شريكا ولا يتطلب تشكيلها جهودا كبيرة، كأن يقوم مستثمر معين بدعوة مجموعة من أصدقائه لشراء عمارة شقق سكنية أو مبنى مكاتب صغير. وأما الجماعة **العامة** فهي التي توجه دعوة عامة للمشاركة فيها فيصل عدد أعضائها الى بضع مئات. وتحتاج الى جهود كبيرة لتسويق العرض ،أي المشروع المقترح الاستثمار فيه، وشرح الفكرة[٥٦] من قبل منظم الجماعة الذي يكون في هذه الحالة من المؤسسات المتخصصة بالاستثمار من شركات ومصارف.

وهناك نوعان من جماعات الاستثمار العقاري تبعا للهدف من تشكيل الجماعة، **الأول**: جماعة تشكل من أجل بيع عقار موجود. وفي هذا النوع يقوم منظم الجماعة بتعريف المستثمرين بالعقار المعين وشرح مزايا الاستثمار فيه، ثم يبدأ بقبول حصص مشاركة في العقار منهم. وواضح أن هذا النوع يستعمله المستثمرون العقاريون المتخصصون في بناء وتطوير العقارات وبيعها من اجل الكسب الرأسمالي، حيث يقوم المطور بعد الفراغ من مشروعه بتنظيم جماعة وبيع عقاره عليها. كما يستعمله أيضا المستثمرون الآخرون اذا وجدوا عقارا قائما ورأوا انه من المجدي الاستثمار فيه فيتقدمون الى مالكه ويشترونه منه.

والثاني: جماعة تشكل بهدف الاستثمار في عقار يتم تحديده فيما

(٥٦) بتصرف من: Beaton, Op. Cit, P. 88.

بعـد. وفي هذا النوع يقوم منظم الجماعة بقبول حصص مشاركة في جماعة تستثمر أموالها في عقار يتم شراؤه فيما بعد.

وتسمى هذه الجماعة ايضا «بالوعاء الأعمى» (blind Pool) ؛ لأنها تعطي حرية كبيرة لمنظم الجماعة في استعمال أموال الآخرين(٥٧).

وسيولة الاستثمار في العقارات بالنسبة للمستثمر العقاري الذي استخدم هذه الوسيلة للقيام باستثماره أقل من غيرها بسبب عدم وجود سوق واسعة ومنظمة لحصص الجماعات، كسوق الأوراق المالية مثلا(٥٨).

أمـا فيما يتصـل بالادارة في الاستثـمار العقاري بالجماعات فإن مكوّن أو منـظم الجـماعـة يتولى ادارة هذا الاستثمار بخبرته وثقة المستثمرين فيه(٥٩).

وفي حين يعيب اتخاذ الجماعة كوسيلة للاستثمار العقاري كون منظم الجماعة والمتولي لادارتها دون المستوى المطلوب احيانا خبرة وكفاءة وأمانة، وانخفاض درجة سيولة الاستثمار فيها، الا أن ادارة الاستثمار من قبل شخص واحد قد تكون في الوقت ذاته ميزة للمستثمر في الجماعة وذلك عندما يكون منظم الجماعة لديه من الخبرة في السوق والكفاءة الادارية والامانة في حساب وتوزيع الارباح ما يغني المستثمر عن تولي ادارة الاستثمار بما فيه من جهد وعناء ووقت ويتيح له استخدام جهده ووقته في مشاريع جديدة(٦٠).

كما ويمتاز القيام بالاستثمار العقاري من خلال الجماعة باتاحته الفرصة للمستثمر العقاري لامتلاك حصص في عقارات ضخمة ومن

---

(٥٧) أنظر: Wiedemer, Op. Cit, P. 163.

(٥٨) أنظر: Beaton, Op. Cit P. 90.

(٥٩) أنظر: Wiedemer Op. Cit. P. 163.

(٦٠) أنظر: I bid, P. 163.

الدرجة الأولى موقعا وانشاء وشهرة وبالتالي ذات عوائد عالية تفوق بكثير عوائد العقارات الصغيرة[٦١].

وأخيرا ومن الناحية الشرعية فإنه اذا كانت جماعة الاستثمار العقاري على تلك الصورة فسنجد اذا امعنا النظر فيها انها عبارة عن اجتماع مجموعة من الأفراد في شركة عنان ومضاربة؛ لأن كل واحد منهم بالاضافة الى مدير أو منظم النقابة قد قدم مالا، والعمل على احدهم وهو مدير الجماعة الذي استأمنوه على المال ووكلوه في التصرف فيه فكانت عنانا ومضاربة كما مر بنا، وعلى ذلك فهي مشروعة بشرط الالتزام بتحقيق اركان وشروط الصحة السابق بيانها والتي منها كون الحصص محددة وحاضره وغيرها من الشروط.

والأفضل ترك العمل بالنوع الثاني من نقابة الاستثمار العقاري المسمى بالوعاء الأعمى والذي يفوض فيه أعضاء الجماعة مدير الجماعة في اختيار العقار المناسب وذلك لفداحة خطأ المدير ان حدث في هذه الحالة بسبب ضخامة الأموال التي توظف عادة في الاستثمار العقاري، الأمر الذي سيؤدي الى حدوث نزاع كبير بين أعضاء النقابة وهو أمر مذموم شرعا.

الوسيلة السابعة ـ أمانة الاستثمار العقاري (Real Estate Investment Trust):

وبامكان الراغب في تنمية أمواله في المجال العقاري، وليس لديه المعرفة والخبرة أو مجرد الوقت للقيام بالاستثمار بنفسه، أن يعهد بأمواله إلى شخص ـ أو جهة ـ ذي أمانة وخبرة ودراية بالاستثمار العقاري ليستثمرها له في المجال العقاري من خلال ما يسمى بالامانة (The Trust).

---

(٦١) أنظر: Beaton, Op. Cit, P. 89.

وتعرف «الامانة» بوجه عام بأنها علاقة استئمان (Fiduciary relation ship) يتم بمقتضاها تحويل نقود أو عقار أو أوراق مالية أو غير ذلك من الأمـوال الى «أمـين» (Trustee) ليقـوم بادارتها لمصلحة طرف آخر يسمى بالمستفيد (The bereficiary)[٦٢] وذلك عن طريق اتفاقية.

واذا كانت الأمانة في الأصل علاقة بين ثلاثة أطراف الا أننا كثيرا ما نجدها الآن ذات طرفين فقط: المستثمر والأمين.

وبحكم ما لدى شركات ومؤسسات الاستثمار الكبيرة من طاقات وامكانيات فإنها هي التي تقوم بدور أمين الاستثمار، حيث يتقدم إليها المستثمرون الراغبون في الاستثمار بهذه الوسيلة، بالاضافة الى قيامها هي بعرض خدماتها للجمهور أفرادا وهيئات، وذلك كمؤسسة قادرة على استثمار أموالهم، فتحصل منهم على تلك الأموال ثم تقوم بوضعها جميعا في صندوق واحد أو صناديق منفصلة وتبدأ بعد ذلك باستثمارها لتحصل في مقابل ذلك على جزء من الدخل يدعى بالأتعاب (Fees) يحدد مقداره كنسبة مئوية من دخل الأمانة.

أما أمانة الاستثمار العقاري (REIT) فهي مخصصة. للاستثمار في المجال العقاري، وفيها يقوم الأمين بتحديد حجم رأس مال الأمانة ويجعله مقسما الى أنصبة صغيرة متساوية القيمة كخمسمائة ريال مثلا، ثم تقوم باستثمار المتحصل في شتى أنواع الاستثمار العقاري[٦٣]، وفقا لما يراه هو ـ أي الأمين ـ محققا لمصلحة المستثمر. حيث تستثمر الأموال في بنـاء العقـارات، وشرائها، والدخول في مشاركات عقارية وتملك حصص في عقـارات (Real Estate Equities)، وما إليها من عمليات

(٦٢) أنظر: Wiedemer, Op. Cit, P. 309.

(٦٣) أنظر: I bid, P. 307.

الاستثمار العقاري، وذلك بخلاف الجماعة التي تشكل للقيام بعملية محددة.

وهكـذا نلحظ بوضـوح ان علاقة الأمانة تتضمن تفويضا من المستثمر للأمين واطلاقا ليده في المال يتصرف فيه بما يشاء ودون تدخل منه مما يراه محققا لمصلحة المستثمر بعد تحديد الأخير له خطوطا ارشادية عامة (Guide Lines) ، أي ان الامانة (The trust) علاقة تقوم بين طرفين قوامها الأمانة فعلا.

وقـد حققت هذه الـوسيلة بالفعـل نجـاحا ملحوظا وانتشرت انتشارا واسعا وفي شتى مجالات الاستثمار لما تتيحه من فرصة لأصحاب رؤوس الأموال الصغيرة في الحصول على توظيف جيد لأموالهم وبواسطة ادارة كفؤة، تقوم بها جهات متخصصة ذات سمعة وعلى مستوى عال من الخـبرة والامكانات الفنية وهو ما قد يتعذر عليهم الحصول عليه في وسيلة أخرى،وكـذلـك لما تتيحـه لأصحـاب الخبرات والكفاءات والامكانات الفنية من مؤسسات الاستثمار من استثمار لخبراتها وامكاناتها في الحصول على دخول جيدة تتمثل في الاتعاب التي تتقاضاها نظير ادارتها وتنميتها لأموال الغير.

والجـدير بالـذكـر أن «أمـانـة الاستثـمار العقاري» (REIT) التي تستخـدم في مجال الاستثمار العقاري ليست فريدة من نوعها في عالم الاستثـمار بل هنـاك اخـوات لها في مجالات الاستثمار الاخرى. منها الصنـاديق المشـتركـة (Mutual Funds) وتـوجـد في مجال الاستثـمار في الاسهم.

---

(٦٤) أنظر: I bid, P. 176.

وليس للاستثمار من خلال الامانة اجل محدد ينقضي بعده وإنما هو مستمر لا ينتهي الا بقيام احد الطرفين بانهاء تلك العلاقة .

ويتولى ادارة الاستثمار في امانة الاستثمار العقاري الامين فقط وذلك بواسطة فريق اداري متخصص يقوم باستثمار وادارة اموال الأمانة وليس للمستثمر ان يشارك في ذلك أو يحاول التدخل من اجل تحسين أداء المدير. وكل ما يستطيع عمله هو أن يحسن من البداية اختيار الأمين الكفؤ والأمانة الناجحة من بين الامانات المتعددة الموجودة وذلك بالمقارنة بينها في عائدها وفي سياساتها الاستثمارية، وان يحسن كذلك تحديد وصياغة الخطوط الارشادية العامة في اتفاقية الأمانة .

ومن أهم مزايا القيام بالاستثمار العقاري بواسطة هذه الوسيلة :

١ ـ عائد الاستثمار في امانة الاستثمار العقاري في العادة اعلى من نظيره في الشركة المساهمة وغيرها .

٢ ـ تتيح المجال للمستثمرين الذين لا يستطيعون الاستثمار من خلال الشركات لاستثمار أموالهم .

٣ ـ توفر على المستثمر الكثير من الجهد والوقت وتضع خبرات الغير بين يديه .

٤ ـ وفي هذه ميزة للاقتصاد القومي وهي أن امانات الاستثمار العقاري تتيح جمع قدر كبير من مدخرات المجتمع وتوظيفها في مجالات التنمية العقارية في البلاد[٦٥] .

ويعاب على أمانة الاستثمار العقاري ما يلي :

١ ـ صعوبة تحويل الاستثمار فيها أحيانا الى سيولة بالسرعة المطلوبة، وذلك بالمقارنة مع الشركة المساهمة .

٢ ـ عدم اكتساب المستثمر المبتدىء في المجال العقاري خبرة للاستثمار

---

(٦٥) أنظر:
— Beaton, Op. Cit, PP. 92-93;
— Wiedemer, Op. Cit, P. 175.

في هذا المجال لعدم معايشته لتحركات الاستثمار في الامانة بسبب بعده عن مجال ادارتها.

واذا عرضنا أمانة الاستثمار العقاري بصورتها السابقة على ميزان الشريعة الاسلامية فلن نجد هناك ما يمنع التعامل بها شرعا. اذ الملاحظ أن هذا النوع من الأساليب كشركة المضاربة، فهناك طرف أو أطراف يقدمون المال لطرف يعمل فيه بجزء من الربح وقد جعلوه أمينا ووكيلا عنهم في التصرف وذاك عين المضاربة. وعليه فان الاستثمار في أمانة الاستثمار العقاري يكون جائزا اذا استوفيت اركان وشروط شركة المضاربة وابتعد بها عن مزاولة الأعمال الممنوعة شرعا.

أما بالنسبة لما ذكرت سابقا من ملائمة الوسيلتين السابقتين لظروف بعض المستثمرين العقاريين فان هاتين الوسيلتين كما لاحظنا مجرد أساليب عملية فقط لا تحتاج الى اجراءات تسجيل تجاري وموافقة رسمية وشهر واعلان وما اليها من الاجراءات الرسمية اللازمة لتأسيس الشركات، وهذا الفرق الجوهري بينها وبين الشركات هو ما جعلها ،بالاضافة الى مناسبتها للمصارف والشركات المتخصصة بالاستثمار والتي تبحث عن أكفأ الطرق لجمع المدخرات والقيام بعمليات الاستثمار، تناسب بعض المستثمرين خاصة؛ فمن المستثمرين مثلا من يكون مقيما في بلد ما، ولا يحمل شهادة الانتماء اليه، ولديه ثروة يريد ان يستثمرها، وأكثر القوانين كما هو معروف تحظر على غير المواطنين تملك العقارات والاسهم وبعض أصول الثروة الأخرى، فيلجأ الى استثمار أمواله مع أمين يثق به من خلال اتفاقية معينة.

ومنهم من يريد أن ينمي ثروة معينة لصالح يتيم تحت وصايته أو لصالح زوجة أو ابن، وليس لديه المقدرة أو الوقت لمباشرة ذلك الاستثمار اضافة الى رغبته في استمراره الى ما بعد وفاته رعاية منه لذلك

اليتيم أو الـزوجـة أو غيرهم فيجـد أن أمانة الاستثمار العقاري هي الوسيلة الأمثل في هذه الحالة.

ومنهم من يرغب في الاستثـمار في عقـار معـين بالذات لتوقعه له مستقبلا باهرا بسبب أهميته ومزاياه، ولعدم مقدرته على الاستثمار فيه وحده لغلو ثمنه فيجد أن الاشتراك مع غيره للاستثمار في ذلك العقار من خلال جماعة منظمة هو الوسيلة التي ستمكنه من تحقيق رغبته وتجعله مالكا لذلك العقار ولو جزئيا.

تلك كانت أهم ما يمكن للمستثمـر العقاري استخدامه من وسائل لتوظيف أمواله في المجال العقاري مما عرف قديما أو جرى تطويره حديثا مما لا يخالف أحكام الشريعة الاسلامية التي تركت الباب مفتوحا لكل تجديد وتطوير طالما كان محققا لمصلحة الفرد والمجتمع غير مخالف لمبادىء ومقاصد الشرع الحنيف.

المبحث الثاني
نموذج مقترح لشركة استثمار عقاري اسلامية

من محاسن الشريعة الاسلامية أنها تركت المتغيرات في حياة الانسان تتكيف وفق ظروف كل عصر بحيث تمسكها الثوابت التي لا تتغير ماثلة في المبادىء الرئيسية للشريعة، وبذلك تركت المجال مفتوحا أمام عملية التطوير والتجديد التي تسعى دائما الى تحقيق المصلحة القصوى للانسان والنفع الأشمل له في الدنيا الآخرة، الأمر الذي جعل الفرد المسلم يجد نفسه في ظل الشريعة الاسلامية عند سعيه لكسب الرزق في واحة من البدائل والخيارات التي تناسب كل ظرف ليختار منها ما يوافقه في أي وقت وتحت أي ظروف دون حرج أو عنت.

فكان أهم ما منعته الشريعة الاسلامية في جانب المعاملات هو مما دخل فيه عنصر الربا أو الغرر[1] أو اقتراف محرم أو الاعانة عليه، وما من تقييد أو منع لأي معاملة في هذا الجانب الا لدخولها تحت احدى هذه البوائق، وكل ما عدا ذلك مباح للانسان. علما بأن منعها لما منعت لم يكن الا لخدمة الانسان نفسه وتحقيق مصلحته حيث أن هذه المعاملات الممنوعة شرعا تفوّت المقصود من التعامل بين الافراد الذي يجب أن يكون على أسس نظيفة تتلاءم والطبع البشري السليم. والمفسدة بيّنة فيما منعه الاسلام يراها أصحاب الفطر السليمة.

(١) أنظر: مجموع فتاوي شيخ الاسلام أحمد بن تيمية، جمع وترتيب عبدالرحمن بن محمد العاصمي النجدي، وابنه محمد، (مكة المكرمة: الرئاسة العامة لشئون الحرمين الشريفين، ١٤٠٤)، جـ ٢٩، ص٢٢ وما بعدها.

وبناء على ذلك يمكن في الواقع اقتراح العديد من الصور التي يمكن أن تكـون عليها أي هيئة تقوم بالاستثمار العقاري في اقتصاد اسلامي. وقد تم في المبحث السابق عرض العديد من الوسائل التي تقرهـا الشريعـة الاسلامية والتي يمكن من خلالها القيام بالاستثمار العقـاري وتـأسيس هيئـات استثمارية تعمل وفقها. وفيما يلي انموذج متكامل لشركة استثمار عقاري اسلامية بتفصيلاته الفنية يمكن تطبيقه في الواقع من قبل المستثمرين العقاريين في اقتصاد اسلامي.

المطلب الأول: نوع الشركة المقترحة، هيكلها ونطاق عملها

أولا ـ الشكل القانوني الشرعي للشركة:

في حين أن الشركـة ذات المسئولية المحدودة والشركة المساهمة وغـيرها من الشركات يمكن أن تكون وسائط جيدة للقيام بالاستثمار العقـاري إلا أن الشركـة المساهمة يمكن أن تمثل جسدا قانونيا مثاليا للقيام بالنشاط الاستثماري العقاري لعدة أسباب أهمها كون الشركة المساهمة قادرة على استيعاب قدر كبير من الثروة والمدخرات العاطلة في المجتمع، وهي ميزة تعني توظيفا أعلى لموارد المجتمع وهو هدف من أهم الأهداف الاقتصادية لأي مجتمع. كما تعني حشد رأسمال كبير للقيام بالاستثـمار العقـاري وهـو ما يتـطلبـه انتـاج هذا النـوع من السلع الاقتصادية أي العقار لكبر حجمه وضخامة تكاليفه.

ثم إن الشركـة المسـاهمـة تفسـح المجال لقطاع كبير من أفراد المجتمع للمشاركة فيها مهما صغرت مدخرات أي منهم، الامر الذي يؤدي الى تحسين المستوى المعيشي لأكبر عدد من أفراد المجتمع المسلم، وهي خدمة اجتماعية جليلة تقدمها الشركة المساهمة.

وذلك كله بالاضافة الى المزايا القانونية والفنية العديدة التي يتمتع بها هذا النوع من الشركات والتي أشير اليها سابقا.

ثانيا ـ نطاق عملها:

فيما يتعلق بنـطاق عمل الشركة وحدوده الجغرافية فإنه لغرض تقليل نسبة المخاطرة التي تتمثل في الاقتصار في توظيف الأموال على سوق واحد ولغرض التغلب على ضيق السوق العقارية المحلية وهو ما يلمسه بعض المستثمرين كالشركات المساهمة لضخامة أصولها ولغرض اغتنام الفرص الممتازة التي تسنح في الخارج من وقت لآخر، فان المقترح أن تقوم الشركة بالاستثمار في أكثر من سوق مبتدأة بالسوق العقاري المحلي ثم بأسواق الدول الاسلامية ثم الدول الأخرى، إلا أن ذهاب الشركة الى السوق العالمي لكونه يعني اخراجا لثروة المسلمين من دائرة العمل والانتاج في المجتمع الاسلامي وادخالها في دائرة العمل والانتاج في مجتمعات غير اسلامية الأمر الذي يعني تهديدا لسلامة رأس مالهم أولا وتقـوية لاقتصادات دول غير اسلامية ثانيا، فانه يجب أن يكون محكوما من الناحية الشرعية بما يلي مما يمكن اعتباره مبادىء اسلامية للاستثمار الخارجي:

أ ـ وجـود الحـاجة الماسة الى التوجه الى السوق العالمي بسبب ضيق السوقين المحلي والاسلامي أو وجود مخاطر حقيقية فيهما. أو بسبب عدم امكـانية اقامة مشروع عقاري معين في هذين السوقين لاسباب فنية كحـاجـة المشروع الى تقنية (تكنولوجيا) معينة، أو أسباب اقتصادية كعدم وجود طلب فعال عليه.

ب ـ الأمن على أموال المسلمين بوجود ضمانات كافية من قبل الدولة التي يقع فيها الاستثمار بسلامة تلك الأموال من المصادرة أو الحجز أو غير ذلك.

جـ ـ عدم توظيف أمـوال الشركة في مشاريع تؤدي إلى تقوية مباشرة للدولة الأجنبية كمشاريع مرافق عسكرية أو ما شابه ذلك.

د ـ الالتزام الكامل بالشريعة الاسلامية في انتقاء وتسيير المشروعات

العقارية المقامة في تلك الدول وبحيث لا تكون أغراضها مخالفة لأحكام الشريعة الاسلامية.

ثالثا ـ هيكلها الاداري:

اذا كانت الشركة العقارية الاسلامية المقترحة عبارة عن شركة مساهمة فان مجلس الادارة الذي ينوب عن الجمعية العمومية يأتي لا شك في قمة هيكلها الاداري، وهو المجلس الذي تناط به مسئولية ادارة الشركة بالنيابة عن جمهور المساهمين فيها، أي ملاكها. ويأتي بعد مجلس الادارة كما هو معتاد في الشركات المساهمة المدير العام للشركة، وهو الشخص الذي يعينه مجلس الادارة ليتولى مهام الادارة اليومية للشركة وتصريف أمورها وليقوم على تنفيذ قرارات وسياسات مجلس الادارة.

وبعد ذلك أرى أن يتم تخطيط ورسم الهيكل الاداري للشركة على الوجه الآتي وباعتبار مبدأ أساسي وحيوي لنجاح الشركة في جميع أنشطتها وهو مبدأ التخصص الدقيق:

تنشأ المجموعة الآتية من الادارات ذات النشاط العام والذي يتصل بجميع ادارات وفروع الشركة: **ادارة الهيئة الشرعية** ويقع على عاتقها التأكد من شرعية جميع سياسات وأعمال الشركة، **والادارة القانونية، وادارة المحاسبة، وادارة شئون الموظفين، وادارة العلاقات العامة** وهي ادارات يمكن أن تتبع مباشرة مكتب المدير العام، ثم يقسم نشاط الشركة الى قطاعين رئيسيين هما **قطاع الاستثمار العقاري المحلي وقطاع الاستثمار العقاري الخارجي**.

وينشأ في كل قطاع الادارات والاقسام الآتية والتي يقوم كل منها بعمل محدد ذي طبيعة تختلف عن غيره من الاعمال: ادارة **الدراسات الاقتصادية** ومهمتها دراسة السوق ومتابعة المتغيرات

الاقتصــادية. **وادارة عمليــات الســوق**، اي عمليات شراء وبيع العقـارات. **وادارة المشروعـات العقـاريـة** وتقسم بدورهـا الى قسم للدراسـات الهنـدسية والتصميم، وقسم للاشراف الهنـدسي، وقسم للتنفيذ ومقاولات البناء، **وإدارة المشاركات** وتختص بعمليات المشاركة في شركـات ومؤسسات أخرى للاستثمار العقاري وغيره، وتقسم الى قسم المشاركات المباشرة وقسم المشاركات بالاسهم وقسم دراسة أوضاع الشركات وتحليل القوائم المالية. **وادارة المحافظ العقارية**، ويوكل اليها استثـمار الأمـوال التي يعهـد الغـير بها الى الشركـة لاستثمارها كأمين استثمار. **وادارة تشغيل وصيانة العقارات** وتتولى ادارة وتأجير وصيانة المباني المختلفة التي تحول اليها من ادارات عمليات السوق والمشروعات العقارية والمحافظ العقارية.

هذا ويمكن تقسيم الادارات التي لم أذكر أقساما لها إلى أقسام أيضا حسب ما تقتضيه طبيعة أعمالها.

أما القطاع الخارجي فيقسم على نفس النمط أيضا اي بمراعاة مبدأ التخصص، مع ملاحظة أنه يمكن الاستغناء عن تكرار بعض الادارات في القطاعين والاكتفاء بادارة واحدة تخدم القطاعين معا كادارة الدراسات الاقتصادية على أن يتم تزويدها بالخبرات الفنية المتخصصة في السوق المحلي والأسواق الخارجية.

وأخيرا يجب ان يكون معيار الشركة في المقارنة بين الافراد الذين يتقدمون لشغل وظائف الشركة والاختيار بينهم هو المعيار الاسلامي الذي قرره الشرع، لما يحققه من الصلاح والفلاح للمسلمين في الدنيا والآخـرة وهـو المعيار الـذي يعتمد على القوة والامانة والذي جاء في الكتاب العزيز تعليما للمسلمين وتبصيرا لهم بما ينفعهم في قوله تعالى

على لسان ابنة شعيب عليه السلام: **﴿قالت أحداهما يا أبت استأجره إن خير من استأجرت القوي الأمين﴾**[2].

ويوضح الشكل (أ/٣) التصميم المقترح للهيكل الاداري لشركة الاستثمار العقاري الاسلامية المقترحة.

المطلب الثاني: نشاط الشركة

ان آفاق نشاط شركة الاستثمار العقاري الاسلامية المقترحة لا يمكن تصورها الا بتحديد وحصر مختلف العمليات التي يمكن أن تقوم بها الشركة، والمجالات التي تستطيع اقتحامها، وهو ما يهدف إليه هذا المطلب.

ومجالات عمل الشركة لابد أن تكون متعددة ومتنوعة وذلك من أجل تقليل فرص الخسارة التي يمكن أن تنجم عن تدهور أسعار أي نوع من أنواع الأصول العقارية أو فشل أي مشروع من المشروعات المنفذة لأي سبب من الأسباب في الوقت الذي تكون معظم أصول الشركة موظفة في ذلك النوع أو المشروع.

ويمكن تصور مجالات نشاط الشركة والعمليات الاستثمارية التي يمكن أن تقوم بها كالتالي:

١ ـ شراء قطع الأراضي الفضاء الكبيرة غير المنظمة حول المدن السكنية أو الصناعية، وتخطيطها وتقسيمها وفق مخطط تنظيم مدني، واستصدار الاذن باستغلالها من الجهات الرسمية، ومدها بالخدمات المختلفة ان أمكن كالطرق، ومن ثم بيعها كقطع صغيرة.

٢ ـ شراء قطع الاراضي المنظمة، واعدادها اعدادا خاصا من اجل

(٢) سورة القصص، الآية ٢٦.

شكل (٦/٣)

الهيكل الاداري لشركة الاستثمار العقاري الاسلامية المقترحة

مزاولة نشاط اقتصادي معين عليها كزراعة أو صناعة أو تخزين باقامة المنشآت اللازمة عليها ومن ثم تأجيرها .

٣ ـ بناء العقارات المختلفة كالمجمعات السكنية والمجمعات التجارية والمكاتب وبيوت السكن الخاص وغيرها ثم تأجيرها أو بيعها .

٤ ـ انشاء المدن السكنية الجديدة والمتكاملة مع اقامة كافة المرافق العامة والضرورية فيها ثم بيع أو تأجير مساكنها ومرافقها ، علما بأن انشاء تلك المدن يحتاج الى تعاون الدولة في ايجاد المرافق العامة الضرورية بل ومساهمتها احيانا .

٥ ـ تأسيس شركات فرعية جديدة عقارية كانت أو ذات نشاط مساند للنشاط العقاري كشركة صيانة ، وشركة صناعة وتجارة مواد انشائية وغيرها من الشركات وذلك بالمشاركة مع الغير. بالاضافة الى الاستثمار في أسهم الشركات العقارية القائمة محلية كانت أو خارجية .

٦ ـ ادارة محافظ استثمارية عقارية لصالح الغير مقابل أتعاب ، أو بعبارة أخرى العمل كأمناء استثمار.

٧ ـ ادارة وتشغيل وصيانة عقارات الغير مقابل اتعاب ، وذلك كنشاط فرعي للشركة يمكن أن تربح منه مستفيدة مما لديها من جهاز اداري وفني .

٨ ـ القيام بأعمال الدراسات الاقتصادية لصالح الغير وتقديم الاستشارات المتعلقة بمشروعات الاستثمار العقاري مقابل أجور.

وكل ذلك بالطبع على سبيل المثال لا الحصر. اذ بامكان الشركة ، من خلال سعيها نحو التنويع والتجديد واكتشاف المنافذ والقنوات الاستثمارية المجدية والتي تعود بالنفع عليها وعلى المجتمع الذي تعمل فيه ، القيام بالعديد من العمليات الاستثمارية العقارية المربحة منفردة أو متعاونة مع الغير من المؤسسات الاقتصادية الأخرى في المجتمع .

والشركـة في قيامها بأعمالها المختلفة متاح لها بالطبع استخدام سائر صنوف التعامل الشرعية من مشاركة ومضاربة واجارة وغير ذلك .

الفصــل الثانــي
مصادر وأساليب تمويل الاستثمار العقاري

المبحث الأول: مصادر تمويل الاستثمار العقاري

المبحث الثاني: أساليب تمويل الاستثمار العقاري

مقدمـــــة :

إن عنـاصر المشكلة بالنسبة للمستثمر الذي يرغب في استثمار ثروتـه في المجـال العقاري هي اختيار نوع العقار المناسب، وطريقة الاستثـمار فيه، ثـم وسيلة القيام بذلك الاستثمار، ومصدر التمويـل، والأسلوب الأفضـل للحصـول منـه على الأموال. لذلك شمل هذا البحث بالاضافة الى مواضيع أخرى، جميع العناصر السابقة. وقد تم بحث ثلاث منها فيما سبق وبقي اثنان :مصادر تمويل الاستثمار العقاري وأساليبه.

ذلك أن المستثمر قد يفشل في تحقيق أهدافه في مشروع ما وربما يخسر جزءا من ثروته اذا أساء اختيار المصدر المناسب الذي يمكن أن يمـده بالتمـويل المطلوب أو أساء اختيار طريقة أو أسلوب التموّل. ولذلك فان عليه أن يدرس جميع مصادر التمويل ويتعرف على سبل الحصول منها على المال، وهو ما نسعى الى بحثه في هذا الفصل حيث سيجري بحث المصادر المتاحة لتمويل الاستثمار العقاري في المبحث الأول في حين ندرس في المبحث الثـاني أساليب تقديم الأموال لدى مصادر التمويل المختلفة.

المبحث الأول
مصادر تمويل الاستثمار العقاري

تقع مصادر تمويل مشروعات الاستثمار العقاري في قسمين رئيسين، مصادر ذاتية، ومصادر غير ذاتية.

المطلب الأول: المصادر الذاتية

هذا القسم من المصادر عبارة عن نوع واحد، وهو المستثمر نفسه ـ سواء كان فردا أو شركة ـ اذ كثيرا ما يعتمد المستثمر العقاري في تمويله للعقارات التي يستثمر فيها على أمواله الخاصة اعتمادا كليا، ولا يلجأ الى غيره لتكوين رأسمال مشروعه العقاري.

والأموال الخاصة للمستثمر العقاري والتي يستخدمها لتمويل استثماره قد تكون على صورة أوراق نقدية لديه، أو حسابات جارية وودائع في المصارف، أو أسهم وحصص ملكية في شركات ومشروعات مختلفة، أو أصول حقيقية كعقار ومعادن نفيسه وتحف أثرية وأجهزة ومعدات، أو غير ذلك من صور الثروة، حيث بامكان المستثمر العقاري استخدامها في تمويل استثماره بتحويلها الى سيولة ثم دفعها في العملية الاستثمارية العقارية أو بدفعها مباشرة على وجه المبادلة كما يحدث احيانا في بعض الصفقات العقارية عند مبادلة عقار بعقار.

ومن الناحية الاقتصادية، يوفر هذا المصدر على المستثمر تكلفة يمكن أن يتحملها فيما لو لجأ الى مصادر أخرى تتمثل في الجهد والوقت اللذين تحتاجهما عملية البحث عن التمويل اللازم من المصادر المختلفة، لكن التكلفة الرئيسية التي يتحملها هي تكلفة فوت الفرصة البديلة،

أي ما سيفوته من ربح عند تركه توظيف أمواله في مجالات اخرى غير المشروع الذي وضع أمواله فيه، والذي كان يمكن أن يحصل عليه فيما لو وجه جزءا من رأس المال الذي استخدم جميعه في ذلك العقار الى تلك المجالات.

ومن أهم مزايا توفير التمويل من المصدر الذاتي:

١ ـ الاستحواذ على كل دخل العقار ومكاسبه الرأسمالية مقارنة فيما لو اشرك معه غيره في القيام بالمشروع العقاري.

٢ ـ التمتع بحرية كاملة في اختيار نوع العقار وشكل الاستثمار فيه، وحرية كاملة في ادارته، وحرية كاملة في التصرف فيه فيما بعد لكونه المالك الوحيد له.

٣ ـ سرعة انجاز المشروع والصفقة العقارية، في حين يستغرق الحصول على تمويل من المصادر الأخرى الكثير من الوقت.

ولكن يقابل المزايا السابقة بعض النقائص أهمها:

١ ـ محدودية رأس المال المتاح للاستثمار غالبا وبالتالي عدم القدرة على شراء أو بناء الأنواع الجيدة والكبيرة من العقارات كالمجمعات السكنية والتجارية وأبراج المكاتب التي تقام على أغلى الاراضي في أواسط المدن؛ لأنه مهما بلغ حجم ثروة الفرد فلن تكفي عادة للاستثمار في أمثال تلك العقارات لعظم تكاليف انشائها وتكاليف ادارتها وتشغيلها وصيانتها.

٢ ـ يؤدي الاعتماد على هذا المصدر فقط الى انخفاض درجة التنوع في استثمارات الفرد، أي ازدياد درجة المخاطرة ونقصان القدرة على اغتنام فرص تكبير الربح؛ لأن هذا الاعتماد سيؤدي الى تركز ثروة الفرد في عقار واحد أو اثنين بسبب كبر قيمة الأصول العقارية. في حين أن حصول المستثمر على أموال من الغير يمكّنه من توظيف بعض أمواله في المجال العقاري والبعض الآخر في المجالات الأخرى الصناعية

والتجـارية والزراعية، ويمكّنه كذلك من الاستفادة من الفرص التي تعـرض له والتي تتمثـل في عمليات استثمارية جيدة، كصفقة تجارية مثلا، مما يؤدي في النهاية الى انخفاض درجة المخاطرة إلى أدنى حد بعد أن تم توزيعها على أكثر من مشروع .وإلى ازدياد فرص الكسب.

وبالطبع ليس على المستثمر شرعا، أي قيد في استخدام أمواله الخاصة في مشروعاته العقارية طالما التزم بالمشروع المباح، الا أن يتعلق بها حقـوق للغير لها الأولوية في استخدام تلك الأموال كنفقة والدين وزوجة وكزكاة وكدين حال لم يرض صاحبه تأجيله.

المطلب الثاني: المصادر غير الذاتية

تتعدد مصادر تمويل الاستثمار العقاري وتتنوع بما يتيح للمستثمر العقاري المرتقب بدائل عديدة يختار منها للحصول على التمويل الذي ينقصـه. ويتحكم في اختياره من هذه البدائل بالطبع نوع أو طبيعة المشروع العقاري المقترح. وتقع هذه المصادر في ثلاثة أقسام رئيسية: أفراد، ومؤسسات، وحكومة.

وقبل البدء ببحث كل من تلك المصادر يمكن القول أن اللجوء الى الغير بوجه عام كمصدر تمويل، له المزايا الآتية:

١ ـ امكان الحصول على مال ضخم للقيام بالعملية الاستثمارية، مما يمكّن المستثمـر من الاستثمار في عقارات كبيرة وعلى درجة عالية من جودة الانشاء وذات عدد اكبر من عوامل الجذب المختلفة من مرافق مكملة وترفيهية وغيرها.

٢ ـ اتـاحة الفرصة للمستثمر العقاري لزيادة درجة التنويع في ثروته المـوظفـة وبـالتالي تقليل درجة المخاطرة التي يتعرض لها. اذ يتيح له اللجوء للغير الى تقسيم ثروته الى اقسام عدة يدخل كل منهامجالا من مجالات الاستثمار.

٣ ـ انخفاض مقدار الاعباء الادارية والمالية الناتجة عن ادارة وتشغيل وصيانة العقار واللازمة للمحافظة عليه وابقائه مدرا لأعلى دخل ممكن، وذلك في حالة اشتراك مصدر التمويل مع المستثمر في عملية ادارة المشروع العقاري.

إلا أن اللجوء للغير لتمويل الاستثمار العقاري له بعض المساوىء أهمها:

١ ـ عدم استئثار المستثمر بكل دخل العقار لعدم ملكيته لكل العقار، وذلك في حالة مشاركة الغير له.

٢ ـ عدم تمتعه أحيانا بالحرية الكاملة في اختيار نوع العقار الذي يراه أكثر تحقيقا لأهدافه وطموحاته.

أما أهم مصادر التمويل غير الذاتية فهي:

القسم الأول ـ الأفراد:

هذا المصدر يتمثل في كل فرد لديه من المال وأهلية التصرف والرغبة في تنمية ماله ما يشجع المستثمر العقاري على التوجه اليه للحصول على التمويل اللازم، سواء كان هذا الفرد زوجة أو ابنا أو اخا أو أبا من اقاربه أو صديقا أو أي فرد آخر. حيث يطلب المستثمر من ذلك الفرد رأس المال الذي يحتاجه وبالأسلوب التمويلي الذي يتفق عليه، مشاركة أو قرضا أو غير ذلك مما سيأتي.

إن الأفراد احيانا ما يكونون مصدرا مهما من مصادر تمويل الاستثمار العقاري بسبب رغبتهم في تنمية أموالهم، أو رغبتهم في تسهيل بيع عقارهم، أو لمجرد رغبتهم في مساعدة أحد أفراد أسرتهم[١].

---

(١) أنظر Wiedemer, Op. Cit. PP. 50-51.

وفي الـواقـع يعتـبر هذا المصـدر أقـل مصـادر التمـويل أهمية لمحـدوديتـه، إلا في حالـة واحـدة فقط وذلك في حال كون المستثمر العقاري شركة مساهمة حيث يسمح القانون لهذا النوع من المستثمرين فقط باصـدار شهـادات ملكية (أسهم) وبكميات كبـيرة وبيعهـا للجمهور، وبالتالي تكوين رأسمالي ضخم.

ومن الناحية الاقتصادية، فان هذا النوع من مصادر التمويل غير الذاتية ليس له سوق منظمة بحيث يسهل العثور على الممول والاختيار بين عدة ممولين ومعرفة شروط كل منهم من أجل ونسبة ربح وطريقة تقديم التمويل وطريقة سداد وغيرها من الشروط وبالتالي اختيار ايسر الشروط، وإنـما على المستثمـر أن يبحث في قاعدة مشتتة من الافراد للتعرف على من يمكن أن يعرض أمواله للغير وشروطه.

ومع ذلك قد يعوض عدم التنظيم والوضوح في سوق هذا المصدر التمويلي كون التمول منه، اقتصاديا، أجدى من غيره لسهولة الشروط أحيانـا وانخفـاض تكـاليف اتمـام التمـويل من اجـراءات ادارية واستشارات قانونية وخدمات محاسبية وما إليها.

القسم الثاني ـ المؤسسات:

إن مصـادر مشروعـات الاستثـمار العقـاري يمكن أن تكون مؤسسات لا أفرادا، فتكون مصارف عقارية، أو مصارف اسلامية، أو صناديق معاشات تقاعد، أو شركات تأمين اسلامية، أو شركات استثمار.

ويلاحظ أن بعض تلك المؤسسات في الواقع عبارة عن أجهزة وسـاطـة مالية (Financial Intermediaries) تأخـذ الأمـوال من أطـراف وتقدمها إلى أطراف أخرى وبأساليب مختلفة.

أولا ـ المصارف العقارية :

يمكن تعـريف المصارف العقارية بأنها : مؤسسات مالية هدفها الربح ، تتخصص في تمويل الانفاق الاستثماري العقاري بشتى أنواعه بضمان أراض وأصـول عقـارية أخرى، مع القيام بخدمات ادارية واستشارية للمشروعات العقارية المختلفة[٢] .

وبالتالي فان من أهم نشاطات المصرف العقاري :

١ ـ تمويل مشروعـات الانشـاء والتعمـير للأبنية السكنية والتجـارية والتعليمية والفنادق والمستشفيات والمدن السياحية .

٢ ـ تمويل بعض مشروعات التنمية الزراعية .

٣ ـ القيام بخدمات ادارية مرتبطة بالعقارات مثل :

أ ـ ادارة أملاك الغير مقابل عمولة بما في ذلك تحصيل الايجارات ومباشرة الدعاوي القضائية وغير ذلك .

ب ـ تقدير قيمة الأراضي والعقارات للملاك وبيعها بالمزاد والقيام بوجه عام بكـافة خدمات تسويق العقار عن المالك من دعاية وكتابة عقود وغيرها وذلك نظير أتعاب .

جـ ـ تقـديم المشـورات الهندسية والقانونية المتعلقة بالعقارات مقابل أتعاب . وغيرها من الأنشطة[٣] .

ومن أهم موارد المصرف العقـاري بالاضـافـة الى رأسـمالـه الاحتياطيات من الأرباح المحتجزة، والأموال المقدمة اليه لاستثمارها

---

(٢) انظر في تعريف المصارف العقارية :

ـ د. محمد عباس حجازي، **المصارف العقارية : تطويرها وتنظيمها**، ب ط (بيروت : اتحاد المصارف العربية، ب س)، ص٧؛

ـ د. محمد خليل برعي ود. علي حافظ منصور، **مقدمة في اقتصاديات النقود والبنوك**، ب ط (القاهرة : مكتبة نهضة الشرق، ١٩٨٣)، ص١٤٣ .

(٣) انظر : د. محمد عباس حجازي، مرجع سابق، ص٧ـ٨ .

لصالح أصحابها فيما يسمى بالمحافظ المدارة لصالح الغير، والودائع[٤] أحيانـا وغيرها. في حين يعتبر تمويل المشروعات العقارية المختلفة أهم استخدامات تلك الموارد.

وإذا التزم هذا النوع من المصارف المتخصصة في أخذه واعطائه للأموال وسائر تعاملاته باحكام الشريعة الاسلامية فانه يصبح حينئذ من أهم المصـادر التي يمكن أن يلجأ اليها المستثمر العقاري المسلم لتمويل مشروعاته العقارية.

ثانيا ـ المصارف الاسلامية:

نشأت المصارف الاسلامية كبديل للمصرف التجاري الربوي الذي يعرف بأنه «**مؤسسة ائتمانية غير متخصصة تضطلع أساسا بتلقي ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب أو بعد أجل قصير، والتعامل بصفـة أساسية بالائتمان قصير الأجل**»[٥]. ويمكن أن نعرف المصرف الاسـلامي بأنه: مؤسسة تجارية في صورة شركة مساهمة عادة، تقبل الأموال من الغير على شكل حسابات جارية وحسابات توفير وودائع لأجـل مع التفويض بالاستثمار، وتقوم باستخدامها في تمويل النشاط التجاري والأنشطة الانتاجية الأخرى بالاضافة الى خدمات مصرفية أخرى، ذلك وفقا لأحكام ومبادىء الشريعة الاسلامية.

أي أن موارد المصرف الاسلامي تتكون من:

---

(٤) أنظر: **موسوعة أجهزة الوساطة المالية بالدول العربية**، المجموعة الثانية ـ البنك العقاري الكويتي، (بيروت: اتحاد المصارف العربية، ب س)، ص٢٥٤.

(٥) د. محمد زكي شافعي، **مقدمة في النقود والبنوك**، ب ط، (القاهرة: دار النهضة العربية، ١٩٨٣)، ص٢٣٢.

ـ وانظر أيضا:

Lewis E. Davids, **Dictionary of Banking and Finance,** (New York: Rowman and Little field, 1978), P. 50.

ـ الودائع تحت الطلب، وتتمثل في الحسابات الجارية وحسابات التوفير،

ـ الودائع لأجل مع التفويض بالاستثمار،

ـ الأموال المقدمة إليه لاستثمارها في محافظ عامة أو متخصصة أما استخداماته فتكون في:

ـ تمويل عمليات التجارة الداخلية والخارجية،

ـ تمويل الأنشطة الانتاجية المختلفة الزراعية والصناعية والعقارية،

ـ القيام بالمشروعات المختلفة مباشرة من خلال أجهزة المصرف، وغيرها[٦].

حيث يقوم بأنشطته الاستثمارية المختلفة بأساليب عدة أهمها: المشاركة بتأسيس شركات مع الغير، والمضاربة، وشراء الأسهم، وبيع المرابحة، والاستثمار بالقيام بالمشاريع مباشرة[٧].

والمصارف الاسلامية غدت اليوم بعد تنامي عددها وتزايد مواردها من أولى المصادر التي يستطيع المستثمر العقاري التوجه اليه والحصول منه على التمويل الذي يحتاجه، وبالأسلوب الذي يناسبه بالمقارنة مع مصادر أخرى قد لا تتعامل إلا بأسلوب واحد فقط كالمشاركة مثلا.

---

(٦) أنظر في موارد واستخدامات المصرف الاسلامي :-

ـ **الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الاسلامية**، طـ. الأولى، (القاهرة: الاتحاد الدولي للبنوك الاسلامية، ١٤٠٢/١٩٨٢)، جـ٥، ص١٢٢-١٣٩، ١٩٤-١٩٩؛

ـ د. شوقي اسماعيل شحاتة، **البنوك الاسلامية**، طـ الأولى، (جدة: دار الشروق، ١٣٩٧/١٩٧٧)، ص ٥٧-٧٧؛

ـ سمير مصطفى متولي، دراسة تطبيقية حول موارد واستخدامات الأموال لدى البنوك الاسلامية مقارنة بالبنوك الربوية، **مجلة البنوك الاسلامية** العدد ٤٠ (جمادى الأولى ١٤٠٥/فبراير ١٩٨٥): ص ٢٠-٢٤.

(٧) أنظر:

ـ محمد بدوي، التمويل المصرفي في البنوك اللاربوية ـ امكانيات ووسائل تطويره، **مجلة البنوك الاسلامية** العدد ٧ (ذو القعدة ١٣٩٩/اكتوبر ١٩٧٩) ص ١٢-١٧؛

ـ **الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الاسلامية**، مرجع سابق، جـ١، ص ٢٧-٢٩.

ثالثا ـ مصارف الادخار:

يوجد الى جانب المصارف السابقة نوع آخر من المصارف مختلف عنها في الفكرة ألا وهي مصارف الادخار.

ومصارف الادخار: أجهزة تتخصص في جمع المدخرات الصغيرة مع ادارتها واستثمارها من اجل نشر الوعي الادخاري لزيادة رفاهية المجتمع حيث يودع فيها الفرد مدخراته ويسحبها متى شاء ولكنه لا يستطيع تحرير شيكات كما هو الحال في المصرف التجاري[٨].

فهو مؤسسة مصرفية غرضها تكريس عادات الادخار والاقتصاد في الانفاق بين أفراد المجتمع لمصلحتهم ولمصلحة المجتمع ككل عندما تتحسن أوضاع أفراده ويرتفع مستوى المعيشة.

وتلك هي الفكرة الأساسية لمصرف الادخار وهي بلا شك فكرة نافعة.

ويعتمد هذا المصرف من موارده بالطبع على الودائع حيث يمارس عمليات الادخار ذات الأجل الطويل[٩]، ويتم استخدام موارده في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة.

فإذا وجد مصرف الادخار الذي يعتمد على الربح اي العائد غير المحدد وغير المضمون بدلا من الفائدة الربوية في أخذه للودائع واستخدامها ويلتزم في جميع أعماله بالشريعة الاسلامية فانه يمكن أن يكون مصدرا مناسبا لتمويل الاستثمار العقاري خاصة المصارف الكبيرة منها وفي الدول ذات مستوى الدخل المرتفع وذلك لتركيز هذا النوع من

---

(٨) أنظر: ـ د. عبدالجليل هويدي، نشأة بنوك الادخار وأغراضها في الدول المختلفة. مجلة مصر المعاصرة، العدد ٣٤٦ (اكتوبر ١٩٧١): ص٤١؛

Thomson's Dictionary of Banking, F. Ryder & D. Jenkins editors, 12th. ed. (London: Pitman Publishing, 1974), P. 527.

(٩) أنظر: محمد زكي شافعي، مرجع سابق، ص ٢٣٢.

المصارف عادة على المشروعات الاستثمارية طويلة الأجل كالمشروعات العقارية وحرصه على المشاركة فيها لمصلحة المودعين.

رابعا ـ صناديق معاشات التقاعد:

من الجهات التي تتجمع فيها الأموال وتوجه من ثم نحو الاستثمارات المختلفة لا سيما الاستثمار العقاري صناديق معاشات التقاعد.

والصندوق (Fund) بوجه عام «أموال لمؤسسة ما مخصصة لغرض معين»[١٠]، أما صندوق التقاعد فهو ذلك النوع من الصناديق المختصة بتنظيم دخول الأفراد والأسر باستقطاع مبلغ معين من دخل الفرد الشهري مع مساهمة رب العمل ليتم استثمار المتحصل بعد ذلك بحيث يدر أكبر عائد يمكّن الفرد عند بلوغه سنا معينة (٦٠ـ٦٥ تقريبا) من الحصول على ايراد شهري ثابت[١١].

وتوجد هذه الصناديق أحيانا في المؤسسات الكبيرة في حالة عدم وجود مؤسسة حكومية لمعاشات التقاعد. والغرض من إنشائها بالطبع هو مساعدة الأفراد وأسرهم في التخطيط لسنوات تقاعدهم بسبب الشيخوخة أو المرض أو الإعاقة أو غيرها من الاسباب.

ويتم استخدام موارد صندوق التقاعد والتي تتكون من اشتراكات الموظفين واشتراكات أرباب الأعمال لأولئك الموظفين، في استثمارات متنوعة كشراء الأسهم والمشاركات المباشرة في المشروعات العقارية والصناعية وغيرها وذلك لصالح المشتركين.

ولتوفر الأموال المتاحة للاستثمار في هذه الصناديق فإنها تعتبر

---

(١٠) J. Rosenbery, Op. Cit, P. 241

(١١) أنظر: د. محمد رفيق المصري، التأمينات الاجتماعية في الكويت بين النظرية والتطبيق، ب،ط (الكويت: المطبعة العصرية، ١٩٧٩) ص١٩٩.

مصدرا جيدا لتمويل مشروعات الاستثمار العقاري، كما أن تمكّنها من تقدير مصروفاتها المستقبلية بسهولة بسبب صرفها لمعاشات التقاعد بانتظام وعلى مدى فترة زمنية طويلة يجعلها قادرة على الدخول في الاستثمارات العقارية طويلة الأجل دون خوف من احتياجها للأموال فجأة.

خامسا - شركات التأمين الاسلامية[(١٢)]:

من مصادر التمويل المهمة التي يجدها المستثمر العقاري في الاقتصاد الاسلامي شركات التأمين الاسلامية.

وشركات التأمين الاسلامية تقوم على مبدأ التعاون والتكاتف ونجدة المسلم لأخيه المسلم لأعلى مبدأ الكسب والتجارة، ويمكن تعريفها بأنها: اتفاق مجموعة من الأفراد على تخفيف ما يقع على بعضهم من أضرار وكوارث من خلال تعاون منظم بحيث يكون المقصود من هذا التعاون المؤازرة ورأب الصدع الذي ينزل ببعض الأفراد من خلال تكاتف مجموعهم على ذلك وبحيث يكون قصد التجارة والكسب والربح الذاتي معدوما عند كل منهم[(١٣)].

ويتم انشاء شركة التأمين الاسلامية بقيام مجموعة من الأشخاص بتأسيس شركة مساهمة أو غيرها من الشركات وبرأسمال محدد كشركة غرضها التأمين. ثم تقوم الشركة بقبول الاشتراكات من الراغبين في الدخول في مظلتها التأمينية.

وعلى الرغم من انتفاء قصد الربح وكون قصد الجميع التأمين فقط وتعويض الخسارة، إلا أنه نتيجة لاستثمار جزء من رأس المال والأموال

---

(١٢) ولها أمثلة قائمة اليوم منها:
- شركة التأمين الاسلامية المحدودة (الخرطوم)
- الشركة الاسلامية العربية للتأمين (دولة الامارات العربية المتحدة).

(١٣) بتصرف من: د. محمد بلتاجي، **عقود التأمين من وجهة الفقه الاسلامي**، ب ط، (الكويت: دار العروبة، ١٤٠٢/١٩٨٢)، ص ٢٠٣.

المتجمعة من الاشتراكات فإن الشركة تحقق عائدا لكل من المساهمين والمشتركين. إلا أن عائد المساهمين يكون على رأسمالهم المستثمر فقط، بينما يكون عائد المشتركين على اشتراكاتهم المتجمعة بالاضافة الى استحقاقهم (أي المشتركين) فائض عمليات التأمين الناتج عن طرح اجمالي التعويضات من اجمالي الاشتراكات، هذا مع التزام شركة التأمين الاسلامية باستثمار الأموال وفقا لأحكام الشريعة الاسلامية(١٤).

وشركة التأمين الاسلامية، كبعض المصادر السابقة، باعتبارها مؤسسة لا تتخصص في اقامة المشروعات الاستثمارية مباشرة وانما بواسطة الغير فإنها ترحب دائما بالمشروعات الناجحة التي يتقدم بها الغير مما يجعلها بالتالي أحد المصادر الجيدة التي يجد فيها المستثمر العقاري في الاقتصاد الاسلامي بغيته فيما يحتاج اليه من تمويل.

سادسا ـ شركات الاستثمار العقاري وبعض الشركات الأخرى:

شركة الاستثمار تؤسس عادة للقيام بنشاط محدد في عقد تأسيسها ونظامها وبصورة مباشرة، كأن تكون شركة عقارية، أو صناعية متخصصة في انتاج سلعة معينة، او تجارية متخصصة في تجارة سلع معينة وهكذا، الا أن أغراضها المنصوص عليها في نظامها كثيرا ما تشمل عمليات الدخول مع الغير في تأسيس الشركات والقيام بالمشروعات الشبيهة والمساندة لنشاطها*.

وبالتالي فإننا نجدها ترحب ايضا بما يعرض عليها من مشروعات

---

(١٤) أنظر: د. غريب الجمال، التأمين التجاري والبديل الاسلامي، ب ط (القاهرة: دار الاعتصام، ١٩٧٧) ص ٣٢١، ٣٣٠ وغيرها.

* كشركة مكة للانشاء والتعمير على سبيل المثال، التي ينص نظامها الأساسي على أن من أغراض الشركة القيام بالأعمال الشبيهة أو المساندة لأعمال الشركة مباشرة أو بالاشتراك مع الغير (انظر: ص٢٣ من كتيب **عقد التأسيس والنظام الاساسي** لشركة مكة للانشاء والتعمير. وهي شركة مساهمة سعودية أسست عام ١٤٠٨هـ لتطوير المنطقة المحيطة بالمسجد الحرام في مكة المكرمة والقيام بالمشروعات العقارية المختلفة اللازمة لتحقيق ذلك الغرض).

للمشاركة فيها وتمويلها لما يحققه لها ذلك من تنويع في مصادر دخلها وبالتالي أمان لأموالها وزيادة في أرباحها. وعلى ذلك تعتبر أحد المصادر المهمــة التي يمكن أن يتعــاون معهـا المستثمـر العقـاري في القيام بمشروعـاته العقارية المختلفة اذا كانت شركة تلتزم بأحكام الشريعة الاسلامية في قيامها بأنشطتها المختلفة.

القسم الثالث ـ الحكومة:

تعتـبر الحكـومـات ببعض وزاراتهـا ومؤسسـاتها العامة مصدرا مهـما من مصادر تمويل الاستثمار العقاري. وأكثر ما تقوم الحكومات بتمويله من أنواع العقارات العقار السكني، وذلك بسبب تطور النظرة الى دور الحكومة تجاه أفراد المجتمع ودخول الرعاية السكنية لكل مواطن في مسئـولية الـدولـة تجاه الفرد الى جانب الرعاية الصحية والتعليمية والأمنية وغيرها. حتى قامت بعض الدول حديثا بتأسيس وزارة خاصة بهذه الرعاية تسمى وزارة الاسكان أو غيره من الأسماء.

والأسلوب الحكومي المتبع عادة في توفير الرعاية السكنية لأفراد المجتمـع هو اعـطاء الفـرد التمـويل الكافي أو المكمل لانشاء العقار السكني في صورة قرض حسن مع منحه أحيانا قطعة أرض مجانا أو بثمن يسير.

لكن ذلك لا يعني أن المستثمر العقاري في العقارات الأخرى ليس له حظ في هذا المصدر، اذ مع اختلاف الحالة من دولة لأخرى فان المستثمر في عقار صناعي أو زراعي أو تجاري ربما يستطيع الحصول ايضا على تمويل من الدولة ،خاصة اذا كان مشروعه العقاري يخدم هدفا تنمويا معينا حددته الدولة.

وتقوم الدولة بتقديم تمويلها العقاري في العادة بواسطة احدى

مؤسسـاتها العامة كصندوق أو مصرف عقاري تملكه*.

* مثـل صنـدوق التنمية العقاري السعودي وبنك التسليف والادخار الكويتي اللذان يقدمان قروضا للعقارات السكنية بدون فائدة ومع اسقاط جزء من الدين في حالة اتباع نظام التسديد والحرص على المواعيد المقررة. (انظر:

ــ المملكة العربية السعودية، صندوق التنمية العقاري، **دليل الاقراض**، (مطابع الاشعاع، ١٤٠٣) ص٢٦ وغيرها.

ـ دولـة الكويت، بنك التسليف والادخار، **تقرير عن منجزات البنك منذ انشائه وحتى نهاية سنة ١٩٨٥**، ص٢٣).

المبحث الثاني
أساليب تمويل الاستثمار العقاري

إلى جانب تعـدد مصادر تمويل الاستثمار العقاري تتعدد أيضا الأساليب التي يمكن بها الحصول على الأموال من تلك المصادر بحيث نجد دائما أن هناك أسلوبا يناسب كل مصدر تمويل وأسلوبا يناسب كل متمول. وفي حين تقتصر بعض المصادر في تمويلها للغير على أسلوب واحد يتعامل البعض الآخر بأكثر من أسلوب، فبإمكان المستثمر أن يحصل على التمويل الذي يحتاجه مشاركة أو قرضا أو اقطاعا أو هبة أو شراء بالأجل أو استئجارا. وسيتم بحث المشاركة والقرض والاقطاع في المطلب الأول في حين تبحث الأساليب الباقية في المطلب الثاني.

المطلب الأول: التمويل بالمشاركة وبالأقراض وبالاقطاع

أولا ـ التمويل بالمشاركة:

بامكان المستثمر العقاري الحصول على ما يحتاجه من تمويل من الجهة التي يلجأ اليها، فردا كانت أو مؤسسة أو حكومة، على أساس المشاركة، أي مشاركة الممول للمستثمر في مشروعه الذي ينوي القيام به، حيث يتفق الـطرفـان على أن يكـونا جميعا مالكين للعقار الذي سيشـتري أو سيبني منـاصفـة أو غير مناصفة، حسب ما يقدمه كل طرف، ويتفقان على الطرف الذي سيتولى الادارة وعلى كيفية توزيع الأرباح، وغيرها من الأمور.

ومن مزايا هذا الاسلوب. مشاركة مصدر التمويل للمستثمر في تحمل اي خسارة يمكن ان تحدث مستقبلا وأية مسئوليات أخرى مما

يخفف العبء على المستثمر ويمكّنه من القيام بأنشطة أخرى.

وهنـاك أيضا القوة المادية والمعنوية التي تحصل للشركاء بسبب اجتماع ثروتهم ووجاهتهم وسمعتهم وقدراتهم، وهذه القوة تذلل لهم عقبات متنوعة يمكن أن تصادفهم في سعيهم لانجاح مشروعهم وابقائه مستمرا.

وأسلوب المشـاركـة أسلوب أساسي في التعامل الاقتصادي في المجتمع المسلم وهو أسلوب دعا إليه الاسلام وحث عليه. قال رسول الله ﷺ: **«يقول الله: انا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه، فإذا خانه خرجت من بينهما»**[1]. وذلك لما يتضمنه هذا الأسلوب من تضـامن وتعاون وتكاتف بين المسلمين على القيام بمصالحهم وقضاء حوائجهم وهو أمر يبارك الله عز وجل فيه، ويدعو إليه بدلالة الكثير من الآيات القرآنية والأحاديث النبوية.

ثانيا ـ التمويل بالأقراض:

كثير من المستثمرين العقاريين في الوقت الراهن يحصلون على التمويل الذي يحتاجونه قرضا لا مشاركة أو غير ذلك، لأن أكثر مصادر التمويل تفضل هذا الاسلوب التمويلي.

والتمـويل بالاقـراض في صورته الشائعة حاليا يتم بأن يعطى الممول المستثمر مبلغا من المال على أن يسدده على أقساط خلال فترة زمنية محددة، زائـــدة فائـدة محددة في أغلب الأحيان دون أن يكـون للمصدر الممول أي تدخل حقيقي فيما يفعله المستثمر في ذلك المال.

وقـد انتشر التمـويل بالأقراض في العالم انتشارا واسعا بسبب ابـاحة أكثر القوانين المعاصرة أخذ واعطاء الفائدة المضمونة والمحددة

---

(١) سبق تخريجه.

سلفا على رأس المال المقرض، ومع ذلك ليس كل تمويل بالأقراض يعتمد على الفائدة.

فالقرض كأسلوب لتمويل الاستثمار العقاري له عدة أنواع أهمها:

١ ـ القرض الحسن برهن: وفيه لا يشترط الممول اي مبلغ اضافي على المال المقرض. ولكن يطلب رهن أصل معين عنده كضمان لسداد القرض، وعادة ما يكون الاصل المرهون هو نفس العقار الذي طلب القرض لتمويله.

وأكثر ما يستخدم هذا الاسلوب التمويلي المصارف العقارية الحكومية التي تنشأ لتنفيذ السياسة الاسكانية للدولة الهادفة الى توفير سكن لكل مواطن.

والقرض الحسن أسلوب تمويلي أساسي في الاقتصاد الاسلامي وأحد أهم معالمه. قال تعالى: **﴿من ذا الذي يقرض الله قرضا حسنا فيضاعفه له أضعافا كثيره﴾**[٢] وقال رسول الله ﷺ في الحديث الذي يرويه عبدالله بن مسعود رضي الله عنه: «**من أقرض الله مرتين كان له مثل أجر أحدهما لو تصدق به**»[٣].

وفي مسند الامام أحمد رحمه الله «عن ابن اذنان قال: أسلفت علقمة ألفي درهم، فلما خرج عطاؤه قلت له أقضني، قال أخرني إلى قابل، فأبيت عليه فأخذتها، قال فأتيته بعد، قال: برّحت بي قد منعتني، فقلت نعم هو عملك، قال وما شأني؟ قلت: إنك حدثتني عن ابن مسعود ان النبي ﷺ قال: «**ان السلف يجري مجري شطر**

---

(٢) سورة البقرة، الآية ٢٤٥.

(٣) أخرجه ابن حبان في كتاب البيوع، باب الديون، جـ٧، ص٢٤٩ من الاحسان بترتيب صحيح ابن حبان. طبعة دار الكتب العلمية.

الصدقة، **قال: نعم فهو كذاك، قال فخذ الآن»**[٤] اي أقرضه المبلغ الذي يحتاجه مرة ثانية حتى يكتب له صدقة.

٢ ـ القرض برهن مع الفائدة: وهو كالسابق ولكن تحتسب فيه فائدة على رأس المال المقرض. وقروض الرهن (Mortgage Loans) شائعة الاستعمال في المجال العقاري، وتكون طويلة الأجل في الغالب[٥].

٣ ـ قروض السندات: والمستثمر العقاري الذي يتمول بهذا النوع من القروض هو المؤسسات والشركات لا الأفراد، حيث تسمح لها الدولة بطرح سندات للاكتتاب العام. فتقوم الشركة باقتراض مبلغ محدد من الافـراد والمؤسسـات مقابل اعطاء صك بالدين قابل للتداول يسمى «سنـد» (Bond) مدون فيه تاريخ السداد لجميع الدين دفعة واحدة، ونسبة الفائدة التي تلتزم بدفعها للمقرض سنويا[٦].

ولا شك أن النوع الأول من تلك الأنواع هو المعتمد في الاقتصاد الاسلامي لأنه هو المباح شرعا، ويجب منع التعامل بالأنواع الأخرى وأي نوع من أنواع القروض يحتوي على نفع للمقرض لاشتماله على زيادة لم تشرع في هذا النوع من العقود[٧] أي ربا وقد قال الله تبارك وتعالى: **﴿يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله، وذروا ما بقي من الربا ان كنتم مؤمنين. فإن لم تفعلوا فأذنوا بحرب من الله ورسوله وإن تبتم فلكم رؤوس أموالكم لا تَظلمون ولا تُظلمون﴾**[٨].

---

(٤) جـ١، ص٤١٢، طبعة المكتب الاسلامي ودار صادر.

(٥) أنظر:

Herbert E. Dougall **Capital Markets And Institutions** Prertice Hall Foundations of Finance Series, 2nd ed. (U.S.A.: Prentice-Hall Inc., 1970), P. 135.

(٦) أنظر د. عدنان عابدين، **معجم المصطلحات المحاسبية والمالية**، (لبنان: مكتبة لبنان، ١٩٨١)، ص١٨.

(٧) أنظر: موسى الحجاوي المقدسي، **الاقناع**، ب ط(بيروت: دار المعرفة للطباعة والنشر، ب س) جـ٢، ص١٤٨.

(٨) سورة البقرة، الآيات ٢٧٨،٢٧٩.

والاسلام يطالب الأفراد دائما بمواصلة البحث والتطوير لتحسين وسائل معيشتهم والاستفادة بشكل أكثر كفاءة من مواردهم، ولذلك فإن تطوير او ابتكار سند اسلامي خالٍ من الفائدة، يمكن أن يكون فكـرة حسنة تحقق النفع للمجتمع الاسلامي. وحيئنذ يمكن اعتبار السند الاسلامي أسلوبا جديدا من أساليب التمويل.

ثالثا ـ التمويل بالاقطاع:

بدلا من أن يلجـأ المستثمـر العقاري الى الحصول على تمويل نقدي من أحد المصادر ليشتري به الأرض المناسبة ويقيم عقاره، فإنه بأسلوب التمويل بالاقطاع يمكنه الحصول على الارض المناسبة مباشرة فيما يمكن وصفه بأنه تمويل عيني.

فإذا سمحت الظرَوف والأنظمة المرعية في الدولة فان المستثمر العقاري يمكنه أن يتقدم بطلب الى الجهة المختصة في الدولة للحصول على أرض بدون تكلفـة أو بتكلفة زهيدة جدا، ثم يحصل عليها اذا انطبقت عليه جميع الشروط الموضوعة لذلك والتي منها كون البناء والمراد اقامته مخصصا لأغراض سكنية أو تجارية أو صناعية أو غيرها مما تحدده الشروط.

وقـد ساعـد التعـامـل بهذا الأسلوب الكثير من المستثمـرين العقـاريين على القيام بمشروعاتهم العقارية، وقام بعضهم ببناء أكبر المجمعـات التجـارية والسكنية على أراض مقطعة من الدولة كما قام البعض الآخر ببناء مدن سكنية ومناطق صناعية على أراض مقطعة من الـدولـة أيضا مما أدى الى دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية وازدهار حركة الاعمار في الدول التي تأخذ بهذا الأسلوب وتحسن استخدامه.

والتمويل بالاقطاع أسلوب تمويلي تنموي معروف في الاقتصاد

الاسلامي أرسى دعائمه محمد رسول الله ﷺ واستعمله الخلفاء الراشدون من بعده.

فقد أخرج البخاري رحمه الله في صحيحه عن أنس رضي الله عنه قال: «دعى النبي ﷺ الأنصار ليقطع لهم بالبحرين، فقالوا يا رسول الله إن فعلت فاكتب لاخواننا من قريش بمثلها، . . »[٩].

وروي عن عمرو بن حريث رضي الله عنه قال: «خطّ لي رسول الله ﷺ دارا بالمدينة بقوس وقال: أزيدك؟ أزيدك؟»[١٠].

كما روى عن أسماء بنت أبي بكر رضي الله عنها قالت: «كنت أنقل النوى من أرض الزبير التي أقطعه رسول الله ﷺ على رأسي، وهي مني على ثلثي فرسخ»[١١].

واذا كان استعمال هذا الأسلوب في زمنه ﷺ تم لأغراض زراعية في الغالب ـ حيث أن اقتصاد المدينة كان اقتصادا زراعيا في عمومه ـ فإنه لا يعني ذلك ان يقتصر استخدامه في المجال الزراعي، بل يمكن استخدامه للمشروعات العقارية والصناعية وغيرها لأنها جميعها عبارة عن استغلال للأرض في انتاج ما ينفع المجتمع ولأنه لم يرد ما يمنع ذلك.

وتتمة لبحث الأساليب المختلفة لتمويل الاستثمار العقاري نجد أن هناك أساليب جديدة تندرج تحت ما يمكن تسميته بأساليب التمويل عن طريق البيع بالتقسيط.

وتمهيدا لعرضها نبين أنه قبل عقود قليلة مضت بدأ استخدام

---

(٩) كتاب المساقاه، باب كتابة القطائع، جـ٥، ص٤٨-٤٩ من فتح الباري، طبعة دار المعرفة.

(١٠) أخرجه أبو داود في كتاب الخراج والامارة والفيء، كتاب اقطاع الأرضين، جـ٣، ص٤٤٣ من سنن أبي داود ومعالم السنن للخطابي، طبعة دار الحديث.

(١١) أخرجه البخاري في كتاب فرض الخمس، باب ما كان النبي ﷺ يعطي المؤلفة قلوبهم وغيرهم من الخمس ونحوه، جـ٦، ص ٢٥٢ من فتح الباري، طبعة دار المعرفة.

أسلوب الشراء أو البيع بالتقسيط ينتشر انتشارا واسعا حتى أصبح يستخدم اليوم بشكل واسع.

ولعل سبب ذلك عاملين أساسيين الأول هو تطور حاجات الانسان بحيث أصبحت تشكل أشياء جديدة لم تكن موجودة من قبل كالسيارات والثلاجات والأجهزة الالكترونية والكهربائية وسائر المنتجات الحديثة، والثاني هو كون تلك الأشياء ذات أثمان تفوق بكثير طاقة الدخول الجارية لمعظم أفراد المجتمع. فنتج عن ذلك لجوء كل من المستهلكين أو المستثمرين من جهة والمؤسسات المنتجة لتلك السلع من جهة ثانية الى أسلوب البيع بالتقسيط الذي يتمكن الفرد به من الحصول على حاجته مهما غلا ثمنها ويتمكن المنتج من بيع انتاجه.

وعقد البيع بالتقسيط يمكن اعتباره في حد ذاته عقدا تمويليا، أي يتضمن تمويلا من طرف لآخر، لأن البائع فيه يقدم للمشتري السلعة كاملة ويقسط عليه الثمن، فكأنه قدم له مالا ليشتري تلك السلعة. وبسبب هذه الخاصية التمويلية في هذا البيع تطور التعامل به ودخل في الصورة أطراف جديدة هي مؤسسات التمويل المختلفة التي تبحث دائما عن التوظيف المثمر لأموالها وبالسبل المشروعة. إذ بعد ازدهار التعامل بهذا البيع وظهور سلع كبيرة للغاية كالعقارات الضخمة والسفن والطائرات وأجهزة الحاسبات الآلية (الكمبيوتر) العملاقة والمعدات الصناعية الثقيلة وغيرها قامت مؤسسات التمويل بذلك الدور التمويلي في عقد البيع بالتقسيط لتمكين المستهلكين والمستثمرين من شراء ما يحتاجونه خاصة بعد أن أصبحت تلك السلع سلعا ضرورية لا يستغنى عنها وبعد بقاء كثير من المنتجين على تفضيلهم للبيع النقدي ورفضهم بيع منتجاتهم تلك بالتقسيط.

هذا وتقـوم مؤسسات التمويل بهذا الدور من خلال أسلوبين أسـاسيين يأتي عرضهـا في المـطلب التالي هما أسلوب البيع بالمرابحة وتقسيط الثمن، وأسلوب ما يعرف بعقد التأجير الذي يمكن أن ينتهي بالتمليك ببيع العين المؤجرة للمستأجر.

المطلب الثاني : التمويل بالبيع وبالتقسيط وبالهبة :

رابعا ـ التمويل بالبيع مرابحة وتقسيط الثمن :

من أساليب تمويل الاستثمار العقاري التي أخذ التعامل بها يزداد انتشارا لا سيما لدى بعض المصارف الاسلامية أسلوب التمويل عن طريق البيع مرابحة وتقسيط الثمن. ويتم التمويل بهذا الأسلوب عندما يتقدم المستثمر العقاري الى مصدر التمويل طالبا منه القيام بتمويله لشراء أرض معينـة أو بناء معـين، فيقوم المصرف أو المؤسسة المالية حينئذ بشراء ذلك العقار ثم بيعه على المستثمر بربح، ويسدد الأخير الثمن على أقساط تدفع على فترات الى أجل معلوم، مع احتفاظ مصدر التمويل بوثيقة تملك العقار المباع كرهن لحين اكتمال تسديد قيمته من قبل المستثمر[١٢] *.

وعلى ذلك يصبح التمويل بهذا الاسلوب تمويلا عينيا أيضا لأنه بدلا من اعـطاء المستثمر مالا نقديا ليسدده على أقساط فإنه يعطى اصلا حقيقيا أي مالا عينيا، وهو الأرض أو البناء، ليسدد قيمته على أقساط.

وعقد المرابحة كما هو معروف عقد جائز شرعا، قال ابن رشد: «اجمع العلماء على أن البيع صنفان: مساومة ومرابحة، وأن المرابحة هي

(١٢) أنظر: بيت التمويل الكويتي، مجلد مجموعة الكتيبات والعقود الخاصة. ص ٤٠-٤٤، ٥٩-٦٠.

(*) وهناك خلاف شرعي في جواز هذا النوع من التعامل.

أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحا ما للدينار أو الدرهم»[١٣].

خامسا ـ التمويل بعقد التأجير الذي يمكن أن ينتهي بالتمليك (Leas-ing)

التأجير الذي يمكن أن ينتهي بالتمليك يمكن اعتباره ايضا أسلوبا من أساليب التمويل، والتمويل فيه تمويل عيني أيضا؛ لأنه يتضمن تقديم مال عيني لا نقدي.

ويأتي استخدام عقد التأجير هذا عندما يوجد هناك في جهة صاحب مبنى معين كمجمع شقق سكنية ومكاتب، ويريد أن يبيعه ولو بالتقسيط، ولكنه في نفس الوقت يريد أن يضمن حصوله على قيمة عقاره كاملة ويتجنب خسارة بعضه ـ كما يحدث أحيانا في عقد البيع بالتقسيط حيث يأخذ المستثمر العقار ثم يفشل لسبب من الاسباب، كافلاسه أو اهماله، في سداد الأقساط المستحقة عليه فيتضرر البائع ـ ويوجد أيضا في جهة أخرى مستثمر يرغب في استثمار أمواله في ذلك العقار ولكنه لا يستطيع شراءه نقدا، فتلتقي حينئذ مصلحة كل منهما عند هذا العقد.

وطريقته أن يقوم المالك بتأجير عقاره للمستثمر بعقد ايجار عادي تكون فيه مدة الاجارة بالطبع محددة ـ وهي في هذه الأحوال يتراوح طولها من ستة إلى عشرة أعوام عادة ـ ويكون مقدار الأجرة عن كل تلك المده محدد أيضا ويقوم المستأجر بدفعه بالتقسيط، ولكن المالك يقوم باضافة وعد فردي من جانبه فقط ببيع العقار للمستأجر لقاء ثمن معين ـ ويكون زهيدا في العادة ـ اذا رغب المستأجر بذلك بعد انتهاء مدة الاجارة وتسديد كافة أقساط الأجرة، أي يكون للمستأجر بعد انتهاء

(١٣) مرجع سابق، جـ٢، ص٢١٣.

مدة الاجـارة وتسديد كافة التزاماته امكانية أخذ العين المؤجرة بذلك الثمن أو تركها كأي مستأجر عادي.

ويلاحظ بالـطبع أن المالك يكون قد حصل بعد تلك المدة على قيمة عقاره كاملة بناء على الأجرة التي حددها، أي كمن باع عقاره بالتقسيط وضمن كامل حقوقه[١٤].

وقد يقوم نفس مالك العقار بذلك، أو مؤسسة تمويل معينة تقوم هي بشراء ذلك العقار نقدا من صاحبه ثم تقدمه للمستثمر وفقا لذلك العقد، بل والحالة الثانية هي الأكثر حدوثا لتوفر الأموال لدى مؤسسات التمويل وعدم موافقة البيع بالتقسيط لظروف كثير من ملاك العقارات الذين يفضلون الحصول على ثمن عقاراتهم فورا ولا يستطيعون الانتظار[١٥].

وبذلك نلاحظ أن عقد التأجير الذي يمكن أن ينتهي بالتمليك (Leasing) يجمع المزايا الآتية:

١ ـ يمكّن صاحب العقار من ضمان الحصول على حقوقه كاملة لا كما يحدث احيانا في البيع بالتقسيط كما سبق بيانه، وينتفي بالتالي وقوع الضرر الذي يتمثل في ذهاب عقاره دون حصوله على قيمته كاملة.

٢ ـ تسنى بواسـطتـه لمؤسسـات التمـويل الدخول باطمئنان بأموالها لتمويل الأفراد والشركات فيما يحتاجونه من السلع الكبيرة كالعقارات بعد أن كانت مسألة ضمان قيمة تلك السلع وتوقفها على أمانة واخلاق المستثمر بالاضافة الى ظروفه الخارجة عن ارادته، تقف كحجر عثرة في سبيل تعاون تلك المؤسسات مع الغير ممن يحتاج الى التمويل.

---

(١٤) أنظر: د. ابراهيم دسوقي أبو الليل، البيع بالتقسيط والبيوع الائتمانية الأخرى، ط. الأولى، (الكويت: جامعة الكويت، ١٤٠٤/١٩٨٤)، ص٣٢، ٣٤، ٤٠-٤١.

(١٥) وللاطلاع على دراسة مفصلة لهذا العقد تتعلق بنشأته وتطوره واستخداماته يراجع: نفس المرجع السابق، ص٣١-٤١، ٣١٧-٣٢٤.

٣ ـ لكونه يتضمن سدادا تدريجيا لمبالغ الأجرة فان ذلك في حد ذاته مكّن الافـراد والشركات من الحصول على ما يحتاجونه من عقار على الرغم من غلو ثمنه معتمدين على ما يتدفق اليهم من دخل من نفس العقار بعد استغلاله.

وإذا نظرنا الى عقـد التـأجير السابق من الناحية الشرعية فإننا نلاحظ أنـه عقـد اجـارة عادي. وعقـد الاجـارة جائـز في الشريعة الاسلامية ولا شيء فيه اذا تحققت اركانه وشروطه. ولكن تبقى مسألة تعهـد أو وعد المؤجر في العقد السابق بتمليكه أو بيعه العين المؤجرة للمستأجر لقاء مبلغ محدد اذا انتهت مدة الاجارة وإذا رغب المستأجر بذلك، هل هي عقد في عقد اي صفقتان في صفقة أم لا؟

إن المعروف شرعا عدم جواز عقدين في عقد. فعن أبي هريرة رضي الله عنه: «نهى رسول الله ﷺ عن بيعتين في بيعة»[١٦]، وذلك لتحقق الربا فيه، حيث يستخدم العقد الثاني للتأثير على شروط العقد الأول ومنهـا الثمن فينتـج عن ذلك زيادة أو انقاص في الثمن يأكلها أحد المتعاقدين، وهي زيادة ليس لها مقابل فكانت ربا[*].

ولكن بتأمل عقد الاجارة السابق نجد أنه يخلو من أي عقد آخر فيه؛ لأن من أركان العقد الايجاب والقبول وما لدينا من وعد أو تعهد بالبيع لقاء مبلغ محدد في العقد السابق ما هو في الواقع الا ايجاب فقط،

---

(١٦) أخرجه الترمذي في كتاب البيوع، باب ما جاء في النهي عن بيعتين في بيعة، جـ٣، ص٥٣٣، من سنن الترمذي، طبعة مصطفى البابي الحلبي.وقال عنه حديث حسن صحيح.
وأخرجه أحمد في مسنده عن ابن عمر رضي الله عنه، جـ٢، ص٧١، طبعة المكتب الاسلامي ودار صادر.

(*) كأن يقول زيد لعمر أبيعك سيارتي هذه بألفي ريال على أن تبيعني حاسبك الآلي ذاك بثمانمائة ريال، بينما القيمة الحقيقية لجهازه ألف ريال. فيكون زيد قد استخدم العقد الأول للضغط على عمر في العقد الثاني ليبيعه ما قيمته ألف ريال بثمانمائة ريال ويصبح بالتالي فرق المائتي ريال زيادة أخذها زيد بغير وجه حق أي ربا، فضلا عن عدم صحة البيع الثاني لاختلال شرط الرضا وحرية الارادة فيه.

وان كان صاحبه قد جعله ايجابا متصلا لحين نهاية مدة الاجارة، فلما لم يوجد القبول فلا عقد اذا، ويسلم بالتالي ما يسمى عقد التأجير الذي يمكن أن ينتهي بالتمليك من ذلك الممنوع ويبقى الماثل امامنا عقد اجارة عادي.

وعليه، فنظرا لجواز عقد الاجارة شرعا،
ولحرية المتعاقدين المشروعة في تضمين عقودهم
ما يرونه من بنود أو شروط تحقق مصلحتهم دون مخالفة
لما في كتاب أو سنة،
ولخلو ذلك العقد من أي تعليق،
ولأن الأصل في العقود الاباحة الا ما ورد نص بتحريمه،
ولانتفاء وجود بيعتين في بيعة المنهي عنها،

فإن التعامل بهذا النوع من العقود بصورته السابقة بيانها أمر لا مانع منه شرعا بشرط خلو العقد من أي شرط ممنوع كبعض ما يدخله المتعاملين بهذا النوع من العقود من شروط جزائية مبالغ فيها مثل اشتراط المؤجر على المستأجر أن مجرد عدم سداد قسط واحد من أقساط الأجرة يترتب عليه فسخ العقد واسترداد المؤجر للأموال المؤجرة الى جانب حقه في المطالبة بكل الأقساط المتبقية أو جزء كبير منها على سبيل التعويض[١٧]، أو غيرها من الشروط المخالفة لما هو مقرر في الكتاب والسنة، وبشرط خلو العقد من أي عقد آخر داخل فيه كالتزام المستأجر بشراء العين المؤجرة بعد انتهاء الاجارة، والله أعلم.

سادسا ـ التمويل بالهبة:

ان الحصول على التمويل المكمل من أي مصدر كان بأسلوب

(١٧) أنظر: د. ابراهيم دسوقي أبو الليل، مرجع سابق، ص٣٨.

الهبة هو بلا شك مطمع كل مستثمر يسعى الى تقليل المخاطرة الى أدنى حد وزيادة فرص الربح بالسبل المشروعة. فليس من الحكمة ولا من التصرف الاستثماري الرشيد أن يحمّل المستثمر نفسه تكلفة بالامكان تفاديها، فيستخدم أمواله الخاصة التي يمكن أن يستفيد منها في تعزيز مشروعه أو اقامة مشروعات عقارية أخرى، في الوقت الذي يستطيع فيه الحصول على الأموال اللازمة لمشروعه العقاري هبة من مصدر ما من المصادر.

والواقع أن ذلك الأسلوب كثيرا ما يكون متاحا للمستثمر العقاري وبالأخص من مصدر كالدولة، حيث تقوم بعض الدول في اطار خططها التنموية بتشجيع مشروعات عقارية معينة عن طريق منح مساعدات في شكل هبات لمن يقوم بتلك المشروعات.

ويمكن أن تأخذ الهبة كأسلوب لتمويل الاستثمار العقاري أكثر من صورة: فتكون هبة نقدية وفيها يعطي المستثمر العقاري مبلغا من المال، أو تكون هبة عينية وفيها يعطي المستثمر العقاري سلعا ومواد معينة لمشروعه العقاري مثل الاسمنت والحديد ونحوه، أو تكون هبة لمنافع قطعة أرض معينة وفيها يمنح المستثمر العقاري فقط منفعة الأرض التي يحتاجها لاقامة مشروعه العقاري وذلك فترة محددة من الزمن. وعلى ذلك فأسلوب التمول بالهبة اذا يعني قيام المستثمر العقاري باستيهاب الجهة التي يمكن أن تمنحه التمويل الذي يحتاجه هبة.

وإذا كان يعيب هذا الاسلوب صغر حجم التمويل الذي يمكن أن يحصل عليه المستثمر، ووجود قيود معينة فيه تتعلق بشكل المشروع العقاري ـ حيث أن المتعامل بهذا الأسلوب يكون عادة الدولة أو مؤسسة خيرية معينة تمنح الهبة بشروط لتحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية معينة ـ إلا أن الميزة الواضحة له هي عدم تحمل المستثمر فيه لأي تكلفة أي حصوله على ما يحتاجه مجانا.

والهبـة أسلوب تمويلي معـروف في الشريعـة الاسلامية ومنظم بالأحكام المختلفة. اذ تعرف الهبة شرعا بأنها: «تمليك جائز التصرف مالا معلوما، أو مجهولا تعذر علمه*، موجودا مقدورا على تسليمه، غير واجب، في الحياة بلا عوض بما يعد هبة عرفا»[١٨]، «والإتهاب قبول الهبة، والاستيهاب سؤالها»[١٩]. وهي أنواع: «صدقة، وهدية، ونحلة وهي العطية. ومعانيها متقاربة، وكلها تمليك في الحياة بلا عوض.. تجري فيها أحكامها أي أحكام كل واحدة من هذه المذكورات تجري في البقية. فإن قصد باعطائه ثواب الآخرة فقط فصدقة، وان قصد باعطائه اكراما وتوددا ومكافأة.. فهدية وإلا، بأن لم يقصد باعطائه شيئا مما ذكر، فهبة وعطية ونحلة»[٢٠].

وحكم الهبة«من صدقة وهدية وعطية مستحبة اذا قصد بها وجه الله تعالى»[٢١]. وأركانها ثلاثة: الواهب، والموهوب له والموهوب[٢٢]،«وشرائط صحتها في الواهب العقل والبلوغ والملك فلا تصح هبة صغير ورقيق ولو مكاتبا، وشرائط صحتها في الموهوب أن يكون مقبوضا غير مشاع مميزا غير مشغول»[٢٣]. «وما صح بيعه صحت هبته»[٢٤]، ويشترط في «الموهوب له أن يكون ممن يصح قبوله وقبضه»[٢٥].

ومن أهم أحكامها: «إن ثبوت الملك للموهوب له غير لازم فله

---

* أي غير معلوم المقدار بالضبط كما هو مشترط في البيع، كأن يقول له خذ كومة الحديد هذه هبة، وهما لايعرفان وزنها بالضبط.

(١٨) ابن النجار، مرجع سابق، جـ٢، ص٢٢.

(١٩) البهوتي، مرجع سابق، جـ٤، ص٢٩٨.

(٢٠) نفس المرجع السابق، جـ٤، ص٢٩٩.

(٢١) نفس المرجع السابق، جـ٤، ص٢٩٩.

(٢٢) انظر: ابن رشد، مرجع سابق، جـ٢، ص٣٢٧.

(٢٣) ابن عابدين.مرجع سابق، جـ٥، ص٦٨٧-٦٨٨.

(٢٤) ابن النجار، مرجع سابق، جـ٢، ص٢٤.

(٢٥) ابن رشد، مرجع سابق، جـ٢، ص٣٢٩.

[أي للواهب] الرجوع والفسخ»[٢٦]، بشرط أن يكون ذلك قبل قبض الهبة وإلا فيحرم[٢٧]، إذ لكون عقد الهبة لا يتم الا بقبضها فلا يعتبر الرجوع قبل القبض رجوعا في الهبة لأن عقد الهبة لم يتم[٢٨]. فإن تم القبض لزم العقد وحرم على الواهب الرجوع.

ويتم قبض الهبة بما يتم به قبض المبيع[٢٩]* ويشترط في قبض الموهوب له الهبة اذن الواهب[٣٠].

ومن أحكامها أيضا: أنها لا تبطل بالشروط الفاسدة، فهبة عبد على أن يعتقه تصح ويبطل الشرط[٣١].

تلك هي أهم الأساليب التي يمكن بها تمويل الاستثمار العقاري في اقتصاد اسلامي، وإن كانت عملية التمويل شيء متطور يقبل التجديد والابتكار ويمكن أن يأتي دائما في صورة جديدة تتلاءم مع الظروف المختلفة.

---

(٢٦) ابن عابدين، مرجع سابق، جـ ٥، ص ٦٨٨.

(٢٧) انظر: ابن النجار، مرجع سابق، جـ٢، ص٢٣، ٢٧.

(٢٨) انظر: البهوتي، مرجع سابق، جـ٤، ص٣٠١.

* ويتم قبض البيع بما يلي:
- بالكيل أو الوزن أو العد أو الذرع لما يباع بذلك،
- وبالنقل لما ينقل كأثاث وحيوان،
- وبالتناول لما يتناول كالاثمان والجواهر.
- وبالتخلية بلا حائل لما عدا ذلك كعقار وغيره كأن يسلمه مفتاح الدار أو يفتح له بابها وما إلى ذلك.
(انظر: كشاف القناع، جـ٣، ص٢٤٦-٢٤٨).

(٢٩) انظر: ابن النجار، مرجع سابق، جـ٢، ص٢٣.

(٣٠) انظر: نفس المرجع السابق، جـ٢، ص٢٣.

(٣١) - أنظر: ابن عابدين، مرجع سابق، جـ٥، ص٦٨٨؛
- ابن النجار، مرجع سابق، جـ٢، ص٢٥.

البـاب الرابـع
الدولة والاستثمار العقاري في الاقتصاد الاسلامي

الفصل الأول: ظروف الاستثمار العقاري في الاقتصاد الاسلامي

الفصل الثاني: الاستثمار العقاري كأداة للسياسة الاقتصادية للدولة في الاقتصاد الاسلامي

مقدمة

الاستثمار العقاري كنشاط اقتصادي أساسي وحيوي في المجتمعات المعاصرة لا يمكن أن يزدهر ويؤتي ثماره وتعم فائدته ويؤدي الى تطوير وجه الأرض دون مساهمة الدولة في ذلك؛ لأن الدولة هي السلطان الحاكم للأرض والذي يملك اعطاء الأذن في الانتفاع بها. فإذا منعت الناس منها أبقتها بورا وخرابا واذا أعملت الناس فيها أحالتها عمارا.

إن من يجول ببصره بين أقطار الأرض يجد في العالم مدنا وأقاليم متقدمة يعيش فيها أهلها العيش الرغيد ويتمتعون فيها بالمقام الكريم لأنها في غاية التنظيم والترتيب، قد أحكم تخطيطها وتوفرت فيها كل المرافق الضرورية والكمالية التي يستخدمها الانسان من بيت ومكتب ومتجر ومصنع ومصح ومنتزه وطريق وحقل ومرعى وغيرها. ويجد في المقابل مدنا وأقاليم على العكس من ذلك. وليس ذلك كله بسبب فقر هذه المدن والأقاليم، بل ان رأس المال فيها متوفر أحيانا، ولكن بسبب ضعف الاستثمار العقاري فيها بالنسبة لغيره من أنواع الاستثمار وسوء توجيهه وعدم رعايته من قبل الدولة.

وقد تبين لنا مما سبق في مطلع البحث أهمية الاستثمار بوجه عام والاستثمار العقاري بوجه خاص في اقتصاد اي قطر بما يمكّننا من تصور مدى عظم الاهتمام الذي يجب أن توليه الدولة لهذا النوع من النشاط الاقتصادي إذا أرادت لشعبها العيش الكريم.

وسنعرض لدور الدولة من خلال عرض مهمتين اساسيتين لها

في هذا المجـال: ايجـاد البيئـة الصـالحـة للاستثمار العقـاري والتي بدونها سيبقى هذا القـطاع من النشـاط الاقتصادي متخلفا، وهو موضوع الفصـل الأول من هذا البـاب، وادخال الاستثمار العقاري في رسم السياسـة الاقتصـادية للدولـة بما يكفـل تسخيره لخدمة أهداف هذه السياسة والأهداف العامة للدولة، وهو موضوع الفصل الثاني منه.

الفصـل الأول

ظروف الاستثمار العقاري في الاقتصاد الاسلامي

المبحث الأول: البيئة المواتية للاستثمار العقاري

المبحث الثاني: الاسلام يرسي أركان البيئة المواتية للاستثمار العقاري

المبحـــث الأول
البيئة المواتية للاستثمار العقاري

اذا كانت عملية تثمـير أو تنمية الثـروة في الميدان العقاري لا يمكن أن تنجح وتؤتي ثمارها إلا في محيط خاص، ذلك المحيط الذي كلما كان أكثر ملاءمة كلما كانت العملية أنجح وأبلغ في تحقيق النتائج التي يرجـوها الفرد والتي يرجوها المجتمع فإن هدف هذا المبحث هو التعرف على البيئة المواتية لقيام وازدهار الاستثمار العقاري ومقوماتها، لتقديم تصور متكامل لها واقتراح سبل تحقيقها.

المطلب الأول: التعريف بالبيئة المواتية للاستثمار العقاري

البيئة المواتية للاستثمار العقاري هي: كل الظروف والأوضاع السياسية والاقتصـادية والادارية والقـانـونية والتقنية (التكنـولـوجية) والثقافية التي يستطيع في ظلها أي صاحب ثروة الدخول والعمل بحرية في المجال العقاري بدءا من البحث والدراسة ومرورا بالتنفيذ والادارة وجني العائدات كاملة وانتهاء ببيع العقار والخروج منه.

فيجد المستثمر نفسه قادرا على التفتيش عن الفرص الاستثمارية المختلفة في المجال العقاري، ودراسة كل فرصة بمفرده أو بمساعدة جهات متخصصة، ثم مستطيعا اغتنام أية فرصة والبدء في أية خطوة سواء كانت شراء عقار أو بناءه أو تأجيره أو غير ذلك منفردا أو مشتركا أو موكّـلا أو غير ذلك، ثم قادرا على ادارة استثماره وتحصيل عائداته وتحـديد مستـويات أسعار سلعه وخدماته بما يراه محققا لمصلحته غير مضار لمجتمعه، ثم متمكنا من التخلص منه اذا شاء وفي الوقت الذي يختاره والكيفية التي يراها بيعا أو هبة أو مبادلة أو غير ذلك.

وذلك كله في جو من الامان والاطمئنان الكاملين على ماله في الحاضر وفي المستقبل ودون تدخل أو تحكم أو إعاقة أو ضغط من أحد، وفي جو من وضوح الرؤية والمعرفة الكاملة بالسوق العقاري وسوق الانشاء والتعمير.

وبالتالي فإننا في بيئة مثالية للاستثمار العقاري لابد وأن نشاهد الأوضاع الآتية التي تتمثل فيها الشروط الاساسية لقيام واستمرار وازدهار الاستثمار العقاري في منطقة ما، والتي بها تكتمل مقومات البيئة المواتية للاستثمار العقاري أو تنقص بفقد أي منها:

١ ـ في هذه البيئة، أي في المدينة أو المنطقة التي يعمل فيها، يملك المستثمر المرتقب الوسائل الكافية لمعرفة فيما اذا كان استثماره في عقار ما سيكون مربحا وناجحا أم لا، حيث يتيسر له الحصول على كافة المعلومات التي يحتاجها ليبني عليها دراسته، ويتيسر له الاستعانة بالخبرات المتخصصة. مما يمكنه في النهاية من اتخاذ القرار السليم.

٢ ـ يتمكن المستثمر فيها من انجاز صفقاته العقارية بسهولة ويسر ودون تعقيد اداري أو عوائق قانونية.

٣ ـ يستطيع المستثمر فيها تحقيق أرباح معقولة لا تستنزفها الرسوم ولا تحد منها قوانين تحديد للايجارات ولأسعار العقارات وما ماثلها.

٤ ـ يتوفر الأمان والحفظ الكامل لأموال المستثمر حيث ينتفي فيها خطر التأميم والمصادرة والغصب، وخطر الوقوع في يد عدو كما لو كانت في منطقة نزاع، ويتضاءل فيها خطر التلف بالكوارث كما لو كانت تلك المنطقة تشتهر بالفيضانات أو الزلازل أو الأعاصير أو ما شابهها.

٥ ـ يكون خط الرجعة مضمونا للمستثمر لتمكّنه من التخلص من أصوله العقارية وتحويلها الى أصول أخرى أو إلى سيولة ينقلها حيث يشاء دون مانع أو قيد وبنفس السهولة التي أدخل فيها أمواله الى تلك المنطقة واستثمرها.

٦ ـ يستطيع القيام بتنفيذ أي مشروع عقاري. فتكون الأيدي العاملة متوفرة، والمواد الأولية والخبرات اللازمة متوفرة أو يسهل استيرادها ولا يوجد أي نقص أو صعوبة في الحصول على كل ما يحتاجه تنفيذ المشروعات العقارية وبناء أصولها المختلفة.

فإذا تحققت تلك الشروط في منطقة ما فقد وجد المناخ الصالح لنمو وازدهار هذا النوع من النشاط الاقتصادي.

وسبب احتياج الاستثمار العقاري الى ذلك المناخ أو البيئة الخاصة في الواقع هو خاصية الخوف والجبن في رأس المال التي تجعله سريع التحول من اتجاه لآخر اذا بدا له خطر ما أو ما يشبه الخطر أو حتى اذا ما افتقد مجرد الحوافز والمرغبات. وما لم توفر أسباب الأمان والحفظ والربحية والنمو في بقعة ما فلن يكون بالامكان بتاتا مشاهدة اي تحرك استثماري فيها، عقاري أو غير عقاري، ولا حتى بقوة السلطان، وذلك لقدرة رأس المال على التخفي والاختباء واختيار الوقت المناسب للظهور والمكان المناسب للانتقال اليه.

وفي بيئة مواتية للاستثمار العقاري تتوفر فيها جميع الشروط السابقة نجد أن الاستثمار العقاري يحقق مستويات عالية من النشاط تظهر آثاره واضحة بعد فترة من الزمن على الأوضاع العقارية خاصة والاقتصادية عامة، وتشاهد مظاهر الازدهار الآتية:

١ ـ نسبة كمية العقار الجديد الى كمية العقار القديم مقاسة بالأمتار المربعة للمساحة المبنية عالية نسبيا.

٢ ـ نسبة عدد السكان الذين لا يجدون مأوى الى من لديهم مأوى منخفضة نسبيا.

٣ ـ أكثر المشاريع العقارية التي يحتاجها أفراد المجتمع نجدها منفذة،

سكنية كانت أو تجارية، أو صناعية، أو ترفيهية، أو عامة من طرق وجسور ومطارات وموانىء ومستشفيات ومواقف سيارات، مما يعني توفر أكثر المرافق التي يحتاجها الفرد عادة من سكن ومتجر ومكتب وعيادة وطريق معبّد وموقف سيارة وما إليها.

٤ ـ وجود سوق منظمة لتداول الأصول العقارية.

٥ ـ وجود سوق مزدهرة لكافة الخدمات المساندة للاستثمار العقاري من خدمات هندسية استشارية وخدمات قانونية، وخدمات فنية وغيرها.

٦ ـ معدل عدد حوادث سقوط المباني والانهيارات منخفض نسبيا.

٧ ـ نسبة مساحات الأسطح المبنية مقاسة بالأمتار المربعة، الى عدد السكان كبيرة نسبيا.

٨ ـ العمر الأقصى للعقار الذي تسمح معه السلطات بالاستمرار في استخدام العقار لا يتجاوز الحد المعين هندسيا*.

هذا ومن أجل قياس حجم ومستوى النشاط الاستثماري العقاري في مكان ما لفترة معينة يمكن الاستعانة بالمؤشرات الآتية:

١ ـ عدد رخص البناء والترميم الممنوحة في تلك الفترة، واجمالي الامتار المربعة المرخصة، اي معدل التغير في الكمية المعروضة من العقار. ويمكن الحصول على بيانات هذا المؤشر من سجلات الجهات الرسمية المختصة.

٢ ـ عدد صفقات تداول العقارات المختلفة. ويمكن الحصول على بيانات هذا المؤشر من مكاتب وشركات السمسرة في السوق العقاري.

٣ ـ معدل العائد النقدي في العقارات المختلفة للفترة بالمقارنة مع

* ومن أبرز الأمثلة الحية على تلك البيئات أو المدن المزدهرة عقاريا مدينة الرياض ومدينة جدة ومدينة الكويت وبعض مدن الشرق الأقصى وأكثر المدن الرئيسية للدول الصناعية. بينما تعاني الكثير من مدن وأقاليم العالم من تخلف حركة الاعمار فيها ونقص شديد في المنافع العقارية على اختلاف أنواعها وغياب أكثر شروط البيئة الصالحة للاستثمار العقاري التي من أهمها الاستقرار السياسي والضمان القانوني لرؤوس الاموال. ويشاهد فيها عكس مظاهر الازدهار العقاري السابقة.

الفــترات الســابقــة ويمكن الحصــول على بيانــات هذا المؤشر من المستثمرين العقاريين أفرادا ومؤسسات .

٤ ـ الناتج المحلي الاجمالي في قطاع الانشاء (Construction) ومعدل التغير فيه، ونسبة حجمه الى باقي القطاعات .

ويمكن الحصول على بيانات تلك المؤشرات من الجهات السابق ذكرها، ومن المؤسسات والمكاتب الاستشارية المتخصصة ومن الجهة الحكومية المتخصصة في الاحصاء كوزارة التخطيط والاحصاء .

المطلب الثاني : سبل ايجاد البيئة المواتية للاستثمار العقاري

بعد أن عرفنا أن الاستثمار العقاري كغيره لا يمكن أن يوجد في أي مكــان دون مقـومات ذلك الوجود، وهي البيئة الصالحة والمنبت الخصب، فترى ما هي سبل ووسائل ايجاد تلك البيئة اذا أريد للاستثمار العقاري أن يوجد كنشاط اقتصادي مهم في بلد أو اقليم ما؟

لابـد من اتخاذ اجراءات مختلفة وعلى مستويات عدة اذا أريد لاستثــمار عقاري كبير ونشط أن يستوطن منطقة معينة، بحيث تحقق تلك الاجراءات البيئة أو الظروف المناسبة التي يجد المستثمر في ظلها الطريق سهلة وميسرة للقيام باستثماره في الميدان العقاري ويجد أن تحقيق أهداف الاستثمار، التي سبق بيانها، والتي من أهمها الأمان والربحية أمر ممكن وربما مضمونا .

ولعـل الاجراءات التالية هي أهم ما يمكن اقتراحه من سبل لخلق الوسط الملائم لوجود واستمرار وازدهار الاستثمار العقاري :

أولا ـ العمـل على تشجيع وتيسـير انشـاء مؤسســات المعلومات التي يحتاجها المستثمر لتساعده في مراقبة ورصد السوق والأوضاع العقارية مما يمكّنه بالتـالي من رسم تحركاته بدقة، الأمر الذي يجنبه الخسارة ويقرب له الربح .

وأمثـال تلك المؤسسـات كثـير في الدول المتقدمة، ولعل من أشهرها مؤسسات «ميرل لنش» (Merrel Lynch) و «ستاندرد أندبورز» (Standard & Poors) ، ومؤسسة «الوول ستريت جورنال» (The Wall Street Journal) ومؤسسـة «مـوديز» (Moody's) وغـيرهـا. ومهمة تلك المؤسسات متابعة ورصد السوق والأوضاع الاقتصادية كافة، والأوضاع السياسية ذات الصلة واجـراء الدراسات والتحليلات وترتيب وربط المعلومـات بالاستنـاد الى المؤشرات السـوقية والاقتصـادية والسياسية المختلفة بما يعطي صورة واضحة لحقيقة ما يجري ويحدث من تغيرات في سوق ما كسوق العقار أو سوق الأوراق المالية أو سوق الصرف أو سوق البضائع، ثم تقوم بنقل معلوماتها الى عملائها[(١)].

وتـأخـذ مؤسسات المعلومات عدة أساليب لايصال المعلومات لعملائها من مستثمرين وغيرهم منها المنشورات اليومية والاسبوعية، ومنهـا الصحف، ومنهـا أسلوب البث التلفـزيوني على احدى قنوات التلفـزيون المنزلي، ومنها أسلوب الشبكة الالكترونية التي تعتمد على أسلاك الهاتف وشاشات تلفزيونية كما تفعل مؤسسة «رويتر» (Roeter) وغيرها من الأساليب الكثيرة.

وتكـــون تلك المؤسســات من نوع المتخصص كليا في تقـديم المعلومات كبعض المؤسسات التي سبق ذكرها، أو من نوع من يقدم المعلومات بالاضافة الى عملها الاصلي كمصارف أو مكاتب سمسرة أو دور صحف أو مراكز حاسبات آلية (كمبيوتر).

ثانيـا ـ تشجيع انشـاء المكـاتب الاستشـارية التي تقدم الاستشارات وتجـري دراسـات الجدوى الاقتصادية والمتخصصة في مجال الاستثمار

---

(١) أنظر: — G. Christy & J. Clendenin, Op. Cit. PP. 271-275;

— Douglas A. Hayes & Bauman W. Scott, **Investment analysis And Management,** 3rd. ed (New yourk: Macmillan Publishing Company Inc. 1976), P. 83.

العقاري تداولا أو اعمارا وتطويرا لشتى أنواع العقار، حيث يسهّل على المستثمر وجود هذا النوع من المؤسسات وتوفر خدماتها اتخاذ القرار الارشد دائما الذي يحفظ له ثروته ويكفل له النجاح[٢].

ثالثا - استكمال القطاع المصرفي وقطاع الاستثمار بتشجيع انشاء مصرف عقاري وشركات استثمار عقاري مساهمة لما لهذه المؤسسات من تأثير فعال في تنشيط هذا النوع من النشاط الاقتصادي ودعمه، على أن تخلو تلك المؤسسات من التعامل الربوي الذي يثقل كاهل المستثمر العقاري في الحقيقة ولا يعينه.

رابعا - سن القوانين والتشريعات ووضع اللوائح التي تكفل حماية رأس المال الخاص الوطني أو الأجنبي وحفظه من التأميم أو المصادرة أو المنع من التحويل له أو للأرباح والتي تكفل تنظيما كاملا وعمليا لقطاع الاستثمار العقاري بكافة أنشطته ومعاملاته من بيع وشراء وتشييد وتسجيل وشهر عقاري وغيرها.

وفي المقابل الغاء أو تعديل كافة القوانين واللوائح التي تنفر وتعيق المستثمرين في هذا المجال وبالأخص قوانين وقرارات تحديد الايجارات وأسعار المواد الانشائية وغيرها.

خامسا - انشاء محكمة عقارية مستقلة، لفائدتها في القضاء على مشكلة التأخير الكبير في البت في قضايا النزاع العقاري.

سادسا - العمل على ايصال الخدمات التي تحتاجها العقارات المختلفة في المناطق الجديدة من مياه ومجاري صرف وكهرباء ومن طرق معبدة ومساجد ومستوصفات ومدارس ومكاتب بريد وغيرها

---

(٢) أنظر: G. Christy & J. Clendernin, Op. Cit, PP. 275-277.

مما له أبلغ الأثر في تشجيع توجه رأس المال نحو تطوير الأراضي وإعمارها في تلك المناطق الجديدة*.

سابعا - العمل على تطوير الهيئة الحكومية المختصة بتنظيم استغلال الأراضي والعقارات في الدولة والمسماة بالبلدية (Municipality) وتحديث هيكلها ونظمها ولوائحها باستمرار، وتطعيمها دائما بالخبرات الكفؤة، لما لهذه الهيئة من دور كبير في تقدم أو تأخر نشاط الاستثمار العقاري. ونتائجه في أي بلد.

وبوجه عام ايجاد كل المحفزات وتعقب كل المعوقات الادارية والسياسية والاقتصادية والاجتماعية التي تحفز أو تعوق نمو وازدهار ذلك النشاط بما يكفل في النهاية وجود مناخ صالح وبيئة مواتية لرعاية وتشجيع ذلك النشاط الاقتصادي المهم في حياة أي مجتمع والذي يعتبر سببا أساسيا من أسباب استقراره.

ويلاحظ في مجموعة السبل المقترحة آنفا أن البندين الأولين عبارة عن مؤسسات خدمات، أي مؤسسات تقدم نوعا من الخدمات يحتاجها المشتغل في المجال العقاري. بينما يلاحظ في البند الثالث أنه عبارة عن مؤسسات تمويل ودعم وتنشيط وصناعة سوق، حيث أن وجود هذه المؤسسات في منطقة ما ضروري وأساسي لتغذية وانعاش الاستثمار العقاري فيها. أما ما تبقى من سبل فهي عبارة عن مؤسسات أو مهام تقوم بها الدولة مباشرة من شأنها تكوين البنيان الاداري والتنظيمي والقانوني الذي به تتعامل الدولة مع هذا النوع من النشاط الاقتصادي الأساسي.

(*) ففي مدينة جدة مثلا، لولا اجتهاد الدولة في توفير كل الخدمات والمرافق السابقة في المناطق الجديدة حول مدينة جدة لما توسع الاستثمار العقاري فيها وأدى الى تحويل مدينة جدة الى مدينة جديدة متطورة.

وقد أرشد الاسلام الى تلك السبل وحث عليها لحرصه على ايجاد ورعاية كل ما ينفع أفراد المجتمع المسلم ويلبي حاجاتهم. وسيتم في المبحث التـالي عرض توجيهات الاسلام في هذا الشأن والمستقاة من كتاب الله عز وجل وسنة نبيه ﷺ والخلفاء الراشدين من بعده.

المبحث الثاني
الاسلام يرسي أركان البيئة المواتية للاستثمار العقاري

عني الاسلام كل العناية بتكوين المجتمع الاسلامي المثالي، فلكل عقيدة واقع تتمثل فيه. وحرص رسول الله ﷺ على ايجاد هذا الواقع، ولم يكن منه منذ اللحظة الأولى لتأسيسه دولة الاسلام الأولى في المدينة إلا أن بدأ بارشاد الناس الى الطريقة التي يجب عليهم أن يطبقوها في معاشهم والسلوك الاسلامي القويم الذي يجب أن يستبدلوه بسلوكهم الجاهلي القديم.

وبين عليه الصلاة والسلام بالقول وبالفعل كل ما أمره ربه بتبيانه للناس، واستمر على ذلك حتى قُبض صلوات الله وسلامه عليه بعد أن أتم نقل مجتمعه من حال الى آخر كما نقلهم من قبل في مكة من عقيدة الى عقيدة أخرى جديدة.

والناظر الى ما تضمنه كتاب الله عز وجل وسنة نبيه ﷺ من مبادىء وتوجيهات يجد أن الاسلام لم يُعْنَ فقط باصلاح المحيط الاجتماعي والقضاء على المفاسد الاجتماعية التي تحول دون وصول المجتمع الاسلامي الانساني الى المرتبة التي تليق بالانسان الذي كرمه الله عز وجل، وانما عني أيضا باصلاح المحيط الاقتصادي الذي لو ترك دون اصلاح فلن يتحقق للأفراد العيش الكريم.

وقد وضع الاسلام العديد من المبادىء والسياسات التي لا تؤدي الى تهيئة الظروف المناسبة لقيام وازدهار ذلك النشاط الاقتصادي المتمثل في تنمية الثروة في الأصول العقارية فحسب، بل والى اصلاح

البنيان الاقتصادي برمته. ولو طبق المسلمون، بل وغير المسلمين جميع مبادىء الاسلام وسياساته الاقتصادية لكانوا الأكثر نجاحا في حل المشكلة الاقتصادية والأقوى اقتصادا من بين سائر الأمم.

ومن أهم تلك المبادىء والسياسات مبدأ منع الاسلام للظلم وتحريمه أينما وجد وفي أي صورة. قال تعالى في كتابه العزيز: ﴿**هل يُهلَكُ إلا القوم الظالمون**﴾[1] وقال أيضا: ﴿**ولقد أهلكنا القرون من قبلكم لما ظلموا..**﴾[2] وغيرها من عشرات الآيات القرآنية التي تذم الظلم. وقال عز من قائل في الحديث القدسي الذي يرويه أبو ذر رضي الله عنه عن النبي ﷺ فيما رواه عن ربه عز وجل: «**يا عبادي! إني حرمت الظلم على نفسي وجعلته بينكم محرما فلا تظالموا..**»[3] وقال ايضا عليه الصلاة والسلام محذرا أمته: «**أيها الناس اتقوا الظلم فإنه ظلمات يوم القيامة**»[4].

وغيرها من النصوص التي تدل على أن تحريم الظلم مبدأ عام في الاسلام ليس في الاقتصاد وغيره من جوانب المعاملات فقط بل وفي جانب العقيدة قبل ذلك حيث يعتبر الشرك وكل اعتقاد باطل ظلم ممنوع شرعا تترتب عليه أشد العقوبات.

وكثيرا ما كان الظلم في المجال الاقتصادي يؤدي الى تثبيط الأفراد عن العمل في مجالات الانتاج المختلفة أو بعضها كالمجال العقاري، مما

---

(١) سورة الانعام، الآية ٤٧.

(٢) سورة يونس، الآية ١٣.

(٣) أخرجه مسلم في كتاب البر والصلة والآداب، باب تحريم الظلم، جـ٤، ص١٩٩٤، من صحيح مسلم. طبعة دار احياء التراث العربي.
وأخرجه أحمد في مسنده، جـ٥، ص١٦٠، طبعة المكتبة الاسلامي ودار صادر.

(٤) اخرجه البخاري في كتاب المظالم والغصب، باب الظلم ظلمات يوم القيامة، جـ٥، ص١٠٠ من فتح الباري، طبعة دار المعرفة.
وأخرجه مسلم في كتاب البر والصلة والآداب، باب تحريم الظلم، جـ٤، ص١٩٩٦ من صحيح مسلم، طبعة دار احياء التراث العربي.

يؤدي الى فقد المجتمع لسلعة يحتاجونها في معاشهم، وقد تكون تلك السلعة ضرورية لا غنى لهم عنها كالعقار السكني مما يعني معاناتهم أشد المعاناة.

كذلك وضع الاسلام مبدأ حرمة مال المسلم. وهو من أهم مبادىء الاسلام الاقتصادية التي يؤدي العمل بها الى القضاء على جميع المفاسد في العلاقات الاقتصادية بين الأفراد وتهيئة المناخ الاستثماري الجيد في العقار وغيره.

قال رسول الله ﷺ في خطبته في حجة الوداع في جزء من حديث طويل: «.. **ألا ان الله حرم عليكم دماءكم وأموالكم كحرمة يومكم هذا في بلدكم هذا، ألا هل بلغت؟ قالوا: نعم قال: اللهم اشهد ـ ثلاثا ـ..**»[٥] وقال أيضا عليه أفضل الصلاة والسلام: «**لايحل مال امرىء مسلم الا بطيب نفس منه**»[٦].

وهو نص قاطع في تأكيد هذا المبدأ في الاسلام يؤيده قوله تعالى: ﴿**ولا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل..**﴾[٧].

وقال رسول الله ﷺ في الحديث الذي يرويه الامام مسلم عن سعيد بن زيد مؤكدا على حرمة العقار بالذات: «**من أخذ شبرا من الأرض ظلما طوقّه إلى سبع أرضين**»[٨].

---

(٥) أخرجه البخاري في كتاب العلم، باب قول النبي ﷺ رب مبلّغ أوعى من سامع، جـ١، ص١٥٧ـ١٥٨ من فتح الباري، طبعة دار المعرفة.
وأخرجه مسلم في كتاب القسامة، باب تغليظ تحريم الدماء والاعراض والاموال، جـ٣، ص ١٣٠٦ من صحيح مسلم طبعة دار احياء التراث العربي.

(٦) أخرجه أحمد في مسنده، جـ٥، ص٧٢، طبعة المكتبة الاسلامي ودار صادر.
وأخرجه ابن حبان في كتاب الجنايات، جـ٧، ص٥٨٧ من الاحسان بترتيب صحيح ابن حبان، طبعة دار الكتب العلمية.

(٧) سورة البقرة، الآية ١٨٨.

(٨) سبق تخريجه.

ولو أعمل الناس هذا المبدأ بينهم لصلحت أحوالهم وعمت المودة والألفة بينهم، ولامتنعت الدولة عن الانقضاض على أراضي وعقارات العباد بين فترة وأخرى ومصادرتها تحت اسم التأميم والاشتراكية تارة وتحت اسم المصلحة العامة تارة أخرى كما يحدث في كثير في البلاد، ولأمن الناس على عقاراتهم وأقبل المستثمرون على الاستثمار في العقار بكل اطمئنان يعمّرون الأرض ويوظفون أموالهم في اصلاحها وتطويرها ليعم نفع هذا الاستثمار أفراد المجتمع كافة مما يؤدي في النهاية الى احياء اقتصاد الدولة واكتسابها القوة التي تمكنها من الدفاع عن نفسها بل ونشر مبادئها.

أي أن الاسلام يحقق شرطا أساسيا من الشروط المعروفة لتشجيع الاستثمارات وهو وجود الامان والاطمئنان على رأس المال. فلا غصب أو مصادرة أو وضع للقيود أمام تحرك رأس المال بين الدول الاسلامية ليذهب حيث الحاجة إليه، بل أمان وحرية لينطلق رأس المال غير خائف يعمل وينتج ويعمّر فيحقق النفع لأصحابه ولسائر افراد المجتمع.

ومن أهم ما عالج به الاسلام عملية التبادل الاقتصادي للأراضي والعقارات وغيرها من السلع والخدمات أنه منع الغش بشتى صوره. فقضى بذلك على ما يعانيه المستثمر من صعوبات في تقدير وتوقع حجم الربح المحتمل بسبب تحايل وتلاعب من يتعامل معهم وافتقارهم الى الصدق فيما يبيعونه من سلعة أو خدمة. قال تعالى: ﴿**انما يفتري الكذب الذين لا يؤمنون بآيات الله..**﴾[٩] والغش نوع من الكذب. وقال رسول الله ﷺ: «**من غشنا فليس منا**»[١٠] وقال أيضا:

---

(٩) سورة النحل، الآية ١٠٥.

(١٠) أخرجه مسلم في كتاب الايمان، باب قول النبي ﷺ من غشنا فليس منا، جـ١، ص٩٩ من صحيح مسلم طبعة دار احياء التراث العربي.
وأخرجه أحمد في مسنده، جـ٢، ص٥٠، طبعة المكتب الاسلامي ودار صادر.

«لا يحل لامرىء مسلم يبيع سلعة يعلم أن بها داء إلا أخبر به»[١١] وقال أيضا: **«لا تصرّوا الابل والغنم . .»**[١٢] وقال عليه الصلاة والسلام ناهيا عن النجش لما يتضمنه من خداع وايهام باطل بحقيقة السعر: **«ولا تناجشوا»**[١٣]* وغيرها من الأحاديث التي تنهى عن كل ما يدخل في دائرة الغش ويعتبر خداعا وخيانة من المسلم لأخيه المسلم.

وإذا كان الغش يخفي الحقيقة ويمنع المتعامل من تحقيق مقصوده مما يبرمه من عقود فكذلك الغرر يؤدي أحيانا إلى عدم تحقيق المتعامل لمقصوده من العقد ويحوّل نتيجة المعاملة من تفاهم وتبادل للمصالح الى نزاع وخصومة بين المتعاملين فمنعه الاسلام وان لم يكن غشا. اخرج مسلم وغيره عن ابي هريرة رضي الله عنه قال:
«نهى رسول الله ﷺ عن بيع الحصاة وبيع الغرر»[١٤].

وبذلك نقى الاسلام هذه العملية الاقتصادية الاساسية أي التبادل من كل ما قد يشوبها من مفاسد تؤثر سلبيا على سلامة المناخ الاقتصادي العام.

---

(١١) أخرجه أحمد في مسنده، جـ٤، ص١٥٨، طبعة المكتب الاسلامي ودار صادر.
وأخرجه الحاكم في كتاب البيوع، جـ٢، ص٨ من **المستدرك على الصحيحين في الحديث**، طبعة مكتبة النصر الحديثة، وقال هذا حديث صحيح على شرط الشيخين ولم يخرجاه.

(١٢) أخرجه البخاري في كتاب البيوع، باب النهي للبائع عن يحفل ويصرى، جـ٤، ص٣٦١ من فتح الباري طبعة دار المعرفة.
وأخرجه مسلم في كتاب البيوع، باب تحريم بيع الرجل على بيع أخيه، جـ٣، ص١١٥٥ من صحيح مسلم، طبعة دار احياء التراث العربي.

(١٣) أخرجه البخاري في كتاب البيوع، باب لا يبيع الرجل على بيع أخيه، جـ٤، ص٣٥٣ من فتح الباري طبعة دار المعرفة.
وأخرجه مسلم في كتاب البيوع، باب تحريم بيع الرجل على بيع أخيه، جـ٣، ص١١٥٥ من **صحيح مسلم**، طبعة دار احياء التراث العربي.

* «تناجشوا» من نَجَشَ أي زاد في سلعة أكثر من ثمنها لا بقصد شرائها ولكن ليغري غيره فيوقعه فيها. (انظر المصباح المنير، ص٥٩٤).

(١٤) أخرجه مسلم في كتاب البيوع، باب بطلان بيع الحصاة والبيع الذي فيه غرر، جـ٣، ص١١٥٣ من **صحيح مسلم**، طبعة دار احياء التراث العربي.
وأخرجه أحمد في مسنده، جـ١، ص١١٦، طبعة المكتب الاسلامي ودار صادر.

وإذا كان من مقومات البيئة الصالحة للاستثمار العقاري وجود المؤسسات والأفراد الراغبين دائما في استثمار أموالهم من خلال امداد اصحاب المشاريع بالمال الذي يحتاجونه لاستكمال مشاريعهم فانه يتوفر في الاقتصاد الاسلامي وجود هذه المؤسسات أو الأفراد بكثرة متنوع وذلك أن الاسلام لم يدع الى التعاون والتآزر على فعل الخير فحسب كما في قوله تعالى: ﴿وتعاونوا على البر..﴾[15] وانما دفع الافراد دفعا على التعاون في المجال الاقتصادي بطريقة ذكية، فماذا صنع؟

لقد حرم الاسلام الربا تحريما باتا بجميع أنواعه واعتبر المتعامل به مرتكبا لكبيرة مهددا صاحبها بالخلود في النار بنص الكتاب الكريم. فكان من نتيجة ذلك التحريم أن امتنع على المسلم استثمار ماله الفائض باقراضه لمن يعمل به مقابل نفع أو فائدة معلومة، ولم يجد لاستثمار ماله الا بابا واحدا، بعد أن أغلق في وجهه باب الربا، وهو أن يدفع ماله في عملية انتاجية حقيقية يباشرها بنفسه أو عن طريق غيره باسلوب المشاركات المختلفة. فإن لم يفعل أكلت ماله الصدقة وأجهز عليه الانفاق الاستهلاكي. أي أنه بتحريم الربا وبفرض الزكاة دفع الاسلام الأفراد بطريقة غير مباشرة إلى تشغيل أموالهم بكل طاقتها وفي شتى فروع الانتاج. وبذلك يجد المستثمر العقاري في الاقتصاد الاسلامي من يعينه بالمال دائما ولأي مشروع يفكر فيه. وهذا هو التعاون الذي أرسى الاسلام دعائمه في المجتمع بكل حكمة.

قال تعالى: **﴿يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا إن كنتم مؤمنين. فإن لم تفعلوا فأذنوا بحرب من الله ورسوله وإن تبتم فلكم رؤوس أموالكم لا تظلمون ولا تظلمون﴾**[16] وقال عمن عاد اليه **﴿.. ومن عاد فأولئك أصحاب النار هم فيها خالدون﴾**[17]

---

(١٥) سورة المائدة، الآية ٢.

(١٦) سورة البقرة، الآيات ٢٧٨، ٢٧٩.

(١٧) سورة البقرة، الآية رقم ٢٧٥.

وقال ﷺ: «**اجتنبوا السبع الموبقات (أي المهلكات)**. . » وذكر منها أكل الربا[١٨]. وروى مسلم عن عبدالله بن مسعود رضي الله عنهما أنه قال: «**لعن رسول الله ﷺ آكل الربا وموكله**»[١٩].

ومن جانب آخر عالج الاسلام مشكلة قصور الانسان عن الاحاطة بكل شيء وحاجته الى المشورة والنصيحة فوجّه افراد المجتمع المسلم الى بذل النصيحة وجعلها حقا على كل مسلم لاخوانه. قال رسول الله ﷺ: «**حق المسلم على المسلم ست. . واذا استنصحك فانصح له**. . »[٢٠].

كما حذر من الغش في النصيحة لأن ذلك خيانة من المسلم لأخيه المسلم والله يقول: ﴿**يا أيها الذين آمنوا لا تخونوا اللهَ والرسولَ وتخونوا أمانتكم وأنتم تعلمون**﴾[٢١] وقال عليه الصلاة والسلام في الحديث الذي يرويه أبو مسعود الأنصاري: «**المستشار مؤتمن**»[٢٢] وقال أيضا:

---

(١٨) أخرجه البخاري، في كتاب الوصايا، باب قوله تعالى: ﴿**إن الذين يأكلون أموال اليتامى**. . ﴾ جـ٥، ص٣٩٣ من فتح الباري، طبعة دار المعرفة.
وأخرجه مسلم في كتاب الايمان، باب الكبائر وأكبرها، جـ١، ص٩٢، من صحيح مسلم، طبعة دار احياء التراث العربي.

(١٩) كتاب المساقاة، باب لعن آكل الربا وموكله، جـ٣، ص١٢١٨-١٢١٩ من صحيح مسلم، طبعة دار احياء التراث العربي.
وأخرجه البخاري أيضا في كتاب اللباس، باب من لعن المصور، جـ١٠، ص٣٩٣، من فتح الباري، طبعة دار المعرفة.

(٢٠) أخرجه أحمد في مسنده، جـ٢، ص٣٧٢، طبعة المكتب الاسلامي ودار صادر.

(٢١) سورة الانفال، الآية ٢٧.

(٢٢) أخرجه الدارمي في كتاب السير، باب المستشار مؤتمن، جـ٢، ص١٣٨، من سنن الدارمي بتحقيق عبدالله هاشم يماني (المدينة المنورة: عبدالله هاشم يماني، ١٣٨٦/١٩٦٦).
وأخرجه ابن ماجه في كتاب الادب، باب المستشار مؤتمن، جـ٢، ص١٢٣٣ من سنن ابن ماجه بتحقيق محمد فؤاد عبدالباقي، ب ط (القاهرة: عيسى البابي الحلبي وشركاه، ١٣٧٣/١٩٥٣)
وقال:في الزوائد اسناد حديث ابي مسعود صحيح. رجاله ثقات.
قال المحقق: مؤتمن اي أمين فلا ينبغي له أن يخون المستشير بكتمان المصلحة والدلالة على المفسدة
وأخرجه الترمذي في كتاب الزهد، باب ما جاء في معيشة اصحاب النبي ﷺ، جـ٤، ص٥٨٣-٥٨٥ من سنن الترمذي، طبعة مصطفى البابي الحلبي. وقال عنه حديث حسن صحيح غريب.

«. . ومن أشار على أخيه بأمر يعلم أن الرشد في غيره، فقد خانه»[٢٣].

وبذلك يحث الاسلام أفراد مجتمعه على تبادل الخبرات وما يؤدي اليه ذلك من اقامة المؤسسات المتخصصة بالبحث والدراسة واعطاء المشورة. وهذا بلا شك يحقق أحد مقومات البيئة المواتية للاستثمار العقاري وهو توفر مؤسسات الدراسات السوقية ومكاتب الاستشارات الاقتصادية والهندسية.

والاسلام يدعو الى مبدأ السعي في طلب الرزق من خلال العمل والانتاج ويحارب القعود أو الكسب عن طريق التسوّل وسؤال الناس أو عن طريق السرقة أو غيرها من الطرق التي لا تتضمن تقديم خدمة أو سلعة نافعة يحتاجها الغير. بل إنه يوجب على المجتمع ككل أن توجد فيه جميع السلع والخدمات التي يحتاجها كفرض كفاية يأثم الجميع اذا احتاج المجتمع سلعة معينة ولم يقم احد بانتاجها، وهذا يعني بالطبع ثوابا كبيرافي الآخرة لكل فرد يقدم سلعة أو خدمة يحتاجها المجتمع بالاضافة الى الربح الذي يحققه في الدنيا، ويؤدي الى توفر جميع السلع والخدمات التي يحتاجها المجتمع وإلى قيام جميع الحرف والتجارات على اختلاف أنواعها بما في ذلك الحرف والتجارات والخدمات التي يحتاجها المستثمر العقاري من مقاولات بناء وتشييد ومواد انشائية وخدمات محاسبة وادارة وصيانة للمشروعات العقارية، وغير ذلك من الأعمال المساندة للاستثمار العقاري. كل ذلك مع الدقة والاتقان في أداء تلك الأعمال.

قال رسول الله ﷺ: «**ما أكل أحد طعاما قط خيرا من أن يأكل**

---

(٢٣) أخرجه أبو داود في كتاب العلم، باب التوقي في الفتيا، جـ٤، ص٦٦ من سنن ابي داود ومعالم السنن للخطابي طبعة دار الحديث.
وأخرجه أحمد في مسنده، جـ٢، ص ٣٢١، طبعة المكتب الاسلامي ودار صادر.

من عمل يده، وإن نبي الله داود عليه السلام كان يأكل من عمل يده»[٢٤]. وقال أيضا عليه الصلاة والسلام: «**والذي نفسي بيده لأن يأخذ أحدكم حبلة فيحتطب على ظهره خير له من أن يأتي رجلا فيسأله اعطاه أو منعه**»[٢٥] وقال ﷺ يحث المسلمين على التفاني في عملهم واتقانه: «**خير الكسب كسب العامل اذا نصح**»[٢٦].

وإذا كان المناخ الملائم لتشجيع الاستثمار العقاري لا يتم الا بقيام الدولة مباشرة، وبواسطة القطاع الخاص، بتقديم كافة الخدمات الضرورية التي يحتاجها التوسع والانتشار العمراني مما لا يمكن للأفراد القيام به كشق الطرق وتمديد شبكات الكهرباء والماء والهاتف وشبكات صرف الفضلات وإقامة المستوصفات والمساجد والمدارس والموانىء والمطارات وغيرها من مشروعات البنية الأساسية، فإن الدولة الاسلامية تعرف مسئولياتها في هذا الشأن تمام المعرفة بعد أن بين أمير المؤمنين عمر بن الخطاب رضي الله عنه ذلك في سياسته التي طبقها والتي انبثقت عن نظره الدائم فيما يصلح شأن الرعية، حيث عمل رضي الله عنه على تنفيذ المشروعات العامة التي كان يرى بنفسه حاجة الناس اليها، أو التي كان يكتب اليه فيها عماله في الأمصار المختلفة والتي شملت بناء القناطر، وشق الطرق، واجراء الماء الى بعض المناطق المحتاجة، واستصلاح الأراضي وتخطيطها لاقامة المدن الجديدة كالبصرة والكوفة وغيرها من المشروعات المتنوعة. وعلى تلك

---

(٢٤) أخرجه البخاري في كتاب البيوع، باب كسب الرجل وعمله بيده، جـ٤، ص٣٠٣ من فتح الباري، طبعة دار المعرفة.

(٢٥) أخرجه البخاري في كتاب الزكاة، باب الاستعفاف عن المسألة، جـ٣، ص٣٣٥، من فتح الباري، طبعة دار المعرفة.

(٢٦) أخرجه أحمد في مسنده، جـ٢، ص٣٣٤، طبعة المكتب الاسلامي ودار صادر.

السياسة سار ولاة الأمر من بعده في جميع أرجاء الدولة الاسلامية فازداد اقتصادها قوة وانتشرت فيها مظاهر العمران[٢٧].

وأخيرا وليس آخرا، لما كان المستثمر العقاري وغيره من المستثمرين، والمستهلكين وسائر أفراد المجتمع لا غنى لهم عن قضاء نزيه عادل يفصل في المنازعات ويقضي على كل شقاق بين أفراد المجتمع المسلم قبل تفاقمه بفصله بين المتنازعين واعادته الحق الى اصحابه، وانصافه المظلوم من الظالم ولو كان هذا الظالم الدولة، وهو ما لا تقوم مصالح العباد إلا به، فقد أمر الاسلام بكل ما يكفل اقامة هذا القضاء في المجتمع، الأمر الذي يؤدي بلا شك الى اصلاح الجو الاستثماري ويشجع المستثمر العقاري على المضي في عمله.

قال تعالى: **﴿ان الله يأمرُ بالعدلِ والاحسانِ وايتاء ذي القربى وينهى عن الفحشاءِ والمنكر والبغي يعظكُم لعلكم تذكّرون﴾**[٢٨] وقال أيضا عز من قائل على لسان نبيه:- **﴿وأُمرت لأعدِل بينكم..﴾**[٢٩] وبينّ عليه الصلاة والسلام بالتفصيل كل ما يقوم به القضاء العادل من آداب القضاء وكيفيته وشروطه وغير ذلك.

وهذا غيض من فيض مما حواه الاسلام من مبادىء وتوجيهات كفيلة بتهيئة الظروف المناسبة لقيام وازدهار النشاط الاستثماري العقاري وجميع فروع النشاط الاقتصادي في المجتمع.

---

(٢٧) أنظر: د. سليمان محمد الطماوي، عمر بن الخطاب وأصول السياسة والادارة الحديثة دراسة مقارنة، ط. الثانية (القاهرة: دار الفكر العربي، ١٩٧٦)، ص ٣٢٠-٣٢٣.

(٢٨) سورة النحل، الآية ٩٠.

(٢٩) سورة الشورى، الآية ١٥.

الفصـــل الثانـــي

الاستثمار العقاري كأداة للسياسة الاقتصادية للدولة في الاقتصاد الاسلامي

المبحث الأول: السياسة الاقتصادية للدولة الاسلامية وأهدافها

المبحث الثاني: استخدام الاستثمار العقاري في السياسة الاقتصادية للدولة ودور الاسلام

مقدمـــــة :

بعد أن عرفنا في الفصل الأول من هذا الباب كيف يمكن أن تفيد الدولة الاستثمار العقاري وتخدمه بايجاد البيئة الصالحة لنمو وازدهار هذا النوع من النشاط الاقتصادي، فإن هدف هذا الفصل معرفة كيف يمكن أن تستفيد الدولة من هذا النشاط لتحقيق الأهداف التي تحاول دائما البحث عن أفضل الوسائل لتحقيقها.

إن الانفـاق الاستثـماري العقـاري هو أحـد مكونات الانفاق الاستثماري الكلي. والانفاق الاستثماري الكلي مع الانفاق الاستهلاكي الكـلي مع انفاق الحكومة زائد صافي الانفاق الخارجي يحدد مستوى الناتج القومي الاجمالي[1] الذي يكون عند مستوى التشغيل الكامل أو دونـه ويكون الاقتصاد القومي بالتالي في حالة رواج أو ركود. إلا أن الانفاق الاستثماري في الواقع هو السبب في التقلبات التي تحدث في مستوى الناتج القومي الاجمالي لأنه على عكس الانفاق الاستهلاكي هو الأسرع تغيرا والأبعد أثرا بسبب خاصية المضاعف التي تضخم أثر التغيرات في مستوى هذا الانفاق بالزيادة أو النقص[2].

ولـذلـك يجب الـتركيز على الاستثمار العقاري كأحد مكونات الاستثـمار الكـلي للاستفـادة منـه بجعله أداة في يد الدولة تمكنها من استخدامها في تحقيق أهدافها الاقتصادية ومن ثم أهدافها العامة.

وسيتنـاول المبحث الثـاني بحث امكـانية ذلـك بعد أن يمهد

(١) أنظر: د. أحمد جامع، مرجع سابق، جـ٢، ص٢١٤-٢١٥.
(٢) أنظر: د. سامي خليل، مرجع سابق، ص٤٢٦-٤٢٩.

المبحث الأول للموضوع بعرض السياسة الاقتصادية للدولة الاسلامية وأهدافها بايجاز.

المبحث الأول
السياسة الاقتصادية للدولة الاسلامية وأهدافها

المطلب الأول: أهداف السياسة الاقتصادية للدولة الاسلامية

تتحـدد أهداف السياسة العامة ـ الاقتصادية وغيرها ـ للدولة الاسلامية بالدين الذي تدين به هذه الدولة ألا وهو الاسلام.

وقـد نفى الاسـلام ابتـداءً ما يظن البعض من أن الانسـان والمجتمعـات البشرية وجـدت عبثا أو صدفة أو هكذا للاشيء. قال تعالى: ﴿أفحسبتم أنما خلقناكم عبثا وأنكم إلينا لا تُرجعون﴾[1] وقال أيضا: ﴿وما خلقنا السماء والأرض وما بينهما لعٰبين. لو أردنا أن نتخذ لهوا لاتخذناه من لدنّا ان كنا فعٰلين﴾[2].

أي أن الانسان خلق لغاية وهدف. ثم بين الاسلام الغاية التي خُلق الانسان من أجلها ليعلمها وليجعلها هدفا له، قال تعالى: ﴿وما خلقتُ الجن والانس الا ليعبدون. ما أريد منهم من رزق وما أريد أن يطعمون﴾[3].

وبـذلـك يصبح الهدف النهائي للنظام الاسلامي العام الذي ينظم حياة الأفراد والمجتمعات في كل جوانبها من سياسية واقتصادية واجتماعية هو:

تحقيق العبودية الكاملة والخالصة لله رب العالمين، وذلك بإقامة الدين الاسلامي

---

(١) سورة المؤمنون، الآية ١١٥.

(٢) سورة الأنبياء، الآيات ١٦، ١٧.

(٣) سورة الذاريات، الآيات ٥٦، ٥٧.

كاملا عقيدة وشريعة وعبادة وجهادا ومعاملة
من غير تجزئة أو أخذ لبعضه وترك للبعض الآخر

وهذا الهدف هو ما يتجه الى تحقيقه النظام الاسلامي العام في الاقتصاد والسياسة والاجتماع جاعلا العبودية تتمثل في جميع أنشطة الانسان.

ويعمل النظام الاقتصادي الاسلامي بدوره على تحقيق ذلك الهدف العام للفرد والمجتمع المسلم بالسعي لتحقيق هدف أساسي تتفرع منه عدة أهداف فرعية تشكل بمجموعها أهداف السياسة الاقتصادية للدولة الاسلامية. فأما الهدف الأساسي للسياسة الاقتصادية للدولة الاسلامية فيمكن تحديده بأنه:

«تلبية كافة الحاجات الاقتصادية لأفراد المجتمع الاسلامي من السلع والخدمات الضرورية والحاجية والتكميلية بأقصى قدر تسمح به موارد المجتمع الاسلامي»

ويمكننا القول أنه كلما نجح المجتمع المسلم في تحقيق هذا الهدف الاقتصادي كلما اقترب من تحقيق العبودية الخالصة والكاملة لله وحده، وكلما فشل المجتمع المسلم في تحقيق ذلك الهدف كلما قلت مظاهر هذه العبودية فيه وظهر بدلها نقيض العبودية الخالصة من قتل وزنا وسرقة وغصب وغش وغيرها من مظاهر الفساد العام في الاقتصاد والاجتماع بسبب فقر المجتمع واعتماده على عدوه في حاجته.

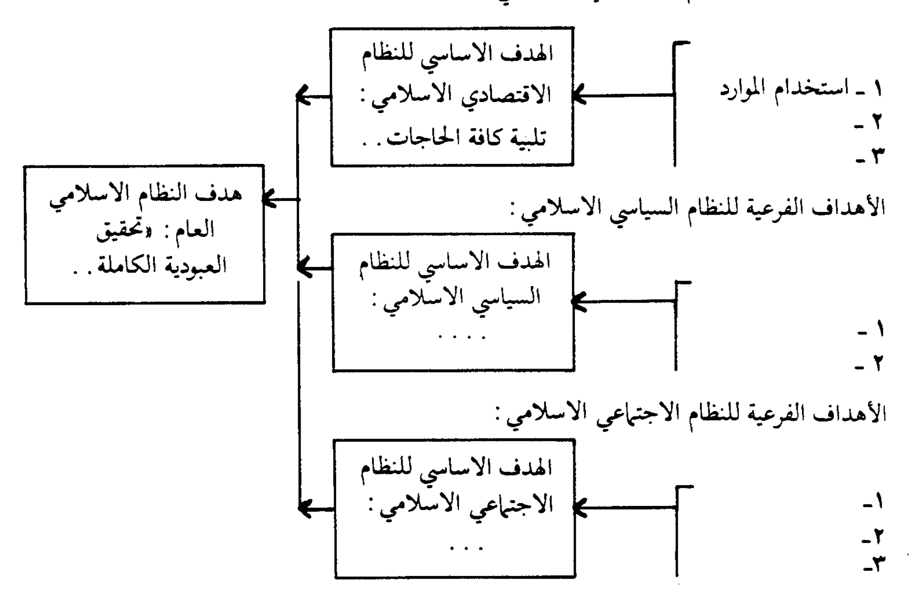
وأما الأهداف التي تتفرع من ذلك الهدف الاقتصادي العام والتي يؤدي تحقيقها الى تحقيق ذلك الهدف فيمكن تحديدها بالآتي:

١ - استخدام الموارد استخداما كاملا. وعدم ترك بعضها عاطلا.

٢ - تحقيق أعلى درجة ممكنة من الكفاءة في مجال الانتاج.

٣ ـ تحقيق نمو مطرد في الناتج القومي.
٤ ـ ضمان التوزيع الأفضل للثروة والدخل، وتحقيق الضمان الاجتماعي للمواطنين.
٦ ـ تحقيق الاستقرار النسبي في مستويات الأسعار والحد من التقلبات العنيفة فيها[٤].

ويمكن رسم خريطة الهدف النهائي للنظام الاسلامي العام وأهداف الانظمة المكونة له على الوجه التالي:



المطلب الثاني: السياسات الاقتصادية للدولة الاسلامية

ان أهداف النظام الاقتصادي الاسلامي لا يمكن تحقيقها الا

(٤) أنظر: د. سلوى علي سليمان، **السياسة الاقتصادية**، طـ١، (الكويت: وكالة المطبوعات، ١٩٧٣)، ص ٨٧ـ٨٨؛
وانظر أيضا: د. محمد عبدالمنعم عفر، **السياسات الاقتصادية في الاسلام**، (القاهرة: المطبعة العربية الحديثة، ١٩٨٠) ص٣٤ـ٣٧.

بانتهاج سياسات خاصة مرسومه وموجهه لتحقيق تلك الأهداف. وتسمى تلك السياسات بالسياسات الاقتصادية، وتعرف بأنها «**الاجراءات العملية التي تتخذها الدولة بغية التأثير في الحياة الاقتصادية**»[٥] **للمجتمع المسلم من أجل تحقيق أهداف النظام الاقتصادي الاسلامي**.

ويجب رسم هذه السياسات بعناية لتكون فعالة في بلوغ الأهداف المرجوة. ومن أجل ذلك تصاغ تلك السياسات بناء على حقائق وأرقام دقيقة وتكون متفقة مع القوانين الاقتصادية ومناسبة لظروف المجتمع الادارية ومنسجمة مع دين وأخلاق وقيم المجتمع[٦].

ومن أهم السياسات الاقتصادية للدولة الاسلامية والتي ترمي الى تحقيق أهدافها الاقتصادية:

١ - السياسة المالية.
٢ - السياسة النقدية.
٣ - السياسة الزراعية والصناعية.
٤ - السياسة الاقتصادية الخارجية.
٥ - سياسة المحافظة على الموارد الطبيعية.
٦ - سياسة المحافظة على المنافسة.
٧ - سياسة تشجيع النقل.
٨ - سياسة الضمان الاجتماعي وغيرها.

وكل سياسة تخدم هدفا أو أكثر من الأهداف الاقتصادية، فمثلا سياسة تشجيع النقل تخدم هدف النمو الاقتصادي. وسياسة المحافظة على المنافسة تخدم هدف الاستخدام

---

(٥) د. محمد عبدالمنعم عفر، مرجع سابق، ص١١.
(٦) أنظر: نفس المرجع السابق، ص١٩-٢٣.

الكامل والكفؤ للموارد وهدف النمو الاقتصادي، والسياسية النقدية تخدم هدف الاستقرار الاقتصادي، وهكذا.

وتتفرع من تلك السياسات مجموعة من السياسات أيضا تعتبر وسائل لما فوقها من سياسات. كما أن لكل سياسة اقتصادية أدوات تستخدمها، ومن أمثلة تلك الادوات:

- عمليات السوق المفتوحة.
- التأثير في شروط الاحتياطي.

وتستخدم في السياسة النقدية.

- وترتيبات التسويق.
- ومشتريات المنتجات الزراعية.

وتستخدم في السياسة الزراعية، وهكذا[7].

ويتوقف نجاح السياسات الاقتصادية في تحقيق أهدافها على عاملين أساسيين، الأول هو مقدار ما يملكه المجتمع من موارد اقتصادية، والثاني هو درجة الكفاءة في استخدام تلك الموارد[8].

---

(٧) انظر: نفس المرجع السابق، ص٣٨-٤٥.

(٨) انظر: د. سلوى سليمان، مصدر سابق، ص٢٧-٢٨.

المبحث الثاني
استخدام الاستثمار العقاري في السياسة الاقتصادية للدولة ودور الاسلام

تقدم في مطلب سابق بيان أهمية الاستثمار العقاري ودوره في بناء اقتصاد المجتمع وإقامة بناه الأساسية. وإذا كان للاستثمار العقاري أو الانفاق الاستثماري بشتى أنواعه تلك الأهمية في تحديد مستوى الناتج القومي وتحديد معدل النمو فيه فان من الأهمية بمكان العمل على توظيف هذا الانفاق في السياسة الاقتصادية من أجل تحقيق الأهداف الاقتصادية الكبيرة التي يصبو اليها المجتمع. وفي الحقيقة ان الدولة يمكنها إذا أحسنت التحكم في هذا النوع من الاستثمار وتوجيهه، تغيير وجه الأرض خاصة في المناطق المتخلفة وتقوية اقتصادها ورفع مستوى المعيشة فيها. وسيهدف هذا المبحث الى استكشاف سبل استخدام الاستثمار العقاري في السياسة الاقتصادية والاستفادة منه ليعم نفعه وتتضاعف فائدته.

المطلب الأول: كيفية جعل الاستثمار العقاري أداة للسياسة الاقتصادية للدولة

عندما يوصف شيء ما بأنه «أداة» فذلك يعني أن هذا الشيء عبارة عن وسيلة تمكننا من احداث تغيير في متغير ما بما يتيح لنا زيادته أو انقاصه أو تعديل مساره. والاستثمار العقاري يكون أداة اذا استطعنا بواسطته احداث تغيير في مستوى الناتج القومي ومكوناته. وهذا يعني أن الدولة لكي تملك ذلك يجب أن تكون قادرة على استخدام الاستثمار العقاري في زيادة أو انقاص أو توجيه النشاط الاقتصادي.

ومن أجل ذلك لابد وأن تملك القدرة قبل ذلك على كل من زيادة أو انقاص الانفاق الاستثماري العقاري نفسه من جهة، وعلى تعديل توجه هذا الانفاق بين مجالات النشاط العقاري من جهة أخرى وقتما تشاء، أي تملك القدرة على التحكم في حجم الاستثمار العقاري واتجاهه.

فما هي السبل الكفيلة بتجنيد هذا النوع من الانفاق الاستثماري لخدمة أغراض السياسة الاقتصادية للدولة في الاقتصاد الاسلامي؟

لتحقيق هذا الغرض يمكن اقتراح عدة طرق يمكن أن تؤدي بمجموعها الى امتلاك الدولة القدرة على التحكم بالاستثمار العقاري وبالتالي امتلاكها لأداة جديدة للتحكم في الاقتصاد القومي وتوجيهه نحو تحقيق الأهداف الاقتصادية الكبرى للمجتمع التي يأتي في مقدمتها هدف التنمية الاقتصادية وهدف التوزيع الأفضل للثروة والدخل في المدى الطويل، وهدف الاستقرار الاقتصادي في المدى القصير:

أولا ـ السبل التي تمكن الدولة من التأثير في حجم الاستثمار العقاري:

يمكن أن تشمل هذه السبل ما يلي:

١ ـ التساهل أو التشدد في «التمويل العقاري» سواء أكان قروضا أو غيرها من أنواع التمويل لأن ذلك من شأنه تشجيع المستثمرين على الاستثمار في العقار أو تثبيطهم.

٢ ـ التساهل أو التشدد في شروط اقطاع الأرض الموات. اذ يؤدي تساهل الدولة في هذه الشروط الى إتاحة مزيد من الاراضي للتطوير والاعمار بتكلفة منخفضة مما يزيد من رغبة المستثمرين في تثمير أموالهم في القطاع العقاري لارتفاع الأرباح الصافية فيه. كما يؤدي تشدد الدولة في تلك الشروط الى عكس الأثر السابق.

٣ ـ ويؤدي الى نفس الغرض السابق أيضا قيام الدولة بالتوسع أو عدم

التوسع في تأجير الأراضي العامة للقطاع الخاص لما يؤدي إليه ذلك أيضا من إتـاحـة المـزيد من الأرض بتكلفـة منخفضـة بالمقارنة مع تكلفة الحصـــول عليهـــا من القـطاع الخـاص، ومن ثم تشجيع الانفـاق الاستثماري العقاري في مشروعات البناء والتعمير أو عكس ذلك.

٤ ـ العمل على ايجاد البيئة الصالحة للاستثمار العقاري مما سبق شرحه. ومن جهة أخرى، العمل على تنفيذ شبكات الطرق السريعة والفرعية التي يتـطلبهـا التـوسـع العمـراني والانتشـار السكـاني ويؤدي هذان الاجراءان الى تشجيع المستثمـرين على العمـل في المجال العقاري وتفضيله على غيره.

٥ ـ رفـع أو خفض أسعـار الأراضي في السـوق العقـارية. فالـدولة باعتبـارها المحتكر الأكبر للأراض بسبب امتلاكها لمعظم الأرض داخل حدودها السياسية، وبسبب امتلاكها لحق منح تراخيص البناء، تستطيع التأثير في أسعار العقار في السوق بشكل فعال بقيامها بحبس أي أراضي جديدة من الدخول في السوق،أي تجميد العرض ومن ثـم رفع أسعار العقار أو بقيامها بطرح أراضي جديدة في السوق أي زيادة العرض ومن ثم خفض الأسعار.

٦ ـ وكاجراء يعمل في جانب التكاليف ايضا، التأثير في كل من أسعار المواد الانشائية عن طريق الرسوم الجمركية وغيرها، وأسعار الخدمات المسـانـدة للنشـاط العقـاري كخـدمـات التصميم والاستشارات الفنية الاقتصـــادية عن طريق تراخيص مشروعـــات القيام بتلك الخـدمـات، وذلـك لانعكاس أثر التغيرات في أسعار السلع والخدمات السابقة على اقبال المستثمرين على المجال العقاري أو انصرافهم عنه.

٧ ـ التسـاهـل أو التشـدد في شروط دخول رؤوس الأموال الأجنبية المتوجهة الى المجال العقاري داخل الدولة عن طريق منح التسهيلات والضمانات وغيرها من الطرق، لما يؤدي اليه ذلك من زيادة في الانفاق

الاستثماري العقاري الآتي من الخارج أو العكس.
٨ - رفع أو خفض رسوم نقل الملكية واصدار صكوك جديدة للعقارات المتداولة لما يؤدي اليه ذلك من تشجيع أو تثبيط المستثمر على العمل في المجال العقاري الذي يشتمل على عمليات شراء وبيع للعقارات.

ثانيا - السبل التي تمكن الدولة من التحكم في اتجاه الاستثمار العقاري:

ان تأثير الدولة على اتجاه الاستثمار العقاري وزيادته في نوع معين من المشروعات العقارية وتخفيضه في نوع آخر يمكن أن يتم عن طريق استخدام نفس الاجراءات السابقة ولكن باعتبار نوع النشاط أو المشروع العقاري كأن يتساهل في شروط تمويل الاستثمار العقاري في عقارات الشقق السكنية مع ابقاء تلك الشروط دون تغيير في عقارات المكاتب والأسواق وعقارات الترفيه وغيرها فيؤدي ذلك الى توجيه مزيد من الانفاق الاستثماري العقاري نحو مشروعات عقارات الشقق السكنية وتخفيضه في أنواع العقار الأخرى، وهكذا.

وبهذه الوسائل أو الاجراءات السابقة المقترحة يمكن تزويد السياسة الاقتصادية للدولة بأداة فعالة تؤثر في حجم واتجاه الانفاق الاستثماري العقاري بالقدر والكيفية والتوقيت الذي يساهم في تحقيق الأهداف الاقتصادية للدولة الاسلامية.

المطلب الثاني: مثال من الشريعة الاسلامية لاستخدام الاستثمار العقاري في السياسة الاقتصادية للدولة

من انصع الأمثلة التي نجدها في الفقه الاسلامي في الاقتصاد على استخدام الاستثمار العقاري من قبل الدولة لتحقيق أهداف عامة: احياء الموات. وهو اجراء اقتصادي عقاري شرعه النبي ﷺ بعد تأسيسه للدولة الاسلامية في المدينة المنورة.

فما هو احياء الموات؟ وما هو حكمه وشروطه؟ وما هي الأهداف التي حققها عليه الصلاة والسلام به؟

أولا ـ تعريف احياء الموات:

يعرف احياء الموات بأنه «جعل الأرض الميتة التي لا مالك لها منتفعا بها بوجه من وجوه الانتفاع كالغرس والزرع والبناء»[١].

أي أن العمل المتوجه نحو تحويل الأرض غير النافعة، أي الميتة، الى أرض نافعة منتجة يطلق عليه في لغة الشرع «احياء الموات». والفرد يحي الأرض الميتة عندما يذهب اليها ببعض ماله فيُعمله فيها بطريق معينة بحيث تعطي انتاجا معينا سواء كان ذلك الانتاج زراعيا أو حيوانيا أو صناعيا أو عقاريا أو غير ذلك من صور الانتاج.

ثانيا ـ حكم احياء الموات:

احياء الموات مباح بالسنة. روي عن جابر بن عبدالله وسعيد بن زيد رضي الله عنهم أن رسول الله ﷺ قال: «**من أحيا أرضا ميتة فهي له**»[٢] واخرج البخاري وأحمد عن عروة بن الزبير بن العوام عن عائشة رضي الله عنها قالت قال رسول الله ﷺ: «**من أحيا أرضا ليست لأحد فهو أحق بها، قال عروة: قضى بذلك عمر بن الخطاب رضي الله عنه في خلافته**»[٣]، وعامة فقهاء الأمصار على أن الموات يملك بالأحياء وان اختلفوا في شروطه[٤].

(١) محمد روّاس قلعجي، حامد صادق قنيبي، معجم لغة الفقهاء، طـ الأولى، (بيروت: دار النفائس، ١٤٠٥/١٩٨٥)، ص٤٨.

(٢) سبق تخريجه.

(٣) سبق تخريجه.

(٤) أنظر: ابن قدامة، مرجع سابق، جـ٦، ص١٦٤.

ثالثا ـ بعض أحكام وشروط احياء الموات[٥]:

١ ـ الأرض الموات التي تملك والتي لا تملك في الشريعة الاسلامية يفرق بينها على الوجه الآتي:

أ) ما لم يجر عليه ملك لأحد ولم يوجد فيه أثر عمارة فهذا يملك بالاحياء.

ب) ما جرى عليه ملك مالك. وهو إما يكون:

ـ له مالك معين ملكه بشراء أو عطية، فهذا لا يملك بالأحياء. أو ملكه بالاحياء ثم تركه حتى دثر وعاد مواتا، وهذا أيضا لا يملك بالاحياء. وقال مالك رحمه الله يملك.

ـ أو يكون مما يوجد فيه آثار ملك قديم جاهلي، فهذا يملك بالاحياء.

ـ أو يكون مما جرى عليه الملك في الاسلام لمسلم أو ذمي غير معين، فهذا لا يملك بالاحياء على احدى الروايتين ايضا.

٢ ـ لا يجوز احياء ما قرب من العامر وتعلق بمصالحه كالطرق والساحات والمراعي.

٣ ـ من تحجر مواتا شارعا في احيائها، فأحاطها بأحجار أو تراب أو غير ذلك من العلامات، لا يملك الأرض، لأن الملك متعلق بالأحياء. إلا أنه يملك حق أولوية احيائها فقط. لقوله ﷺ: **«من سبق الى ما لم يسبق اليه مسلم فهو أحق به»**[٦].

٤ ـ من أقطعه الامام مواتا ليحييها انما هو بمنزلة المتحجر الشارع في الأحياء.

٥ ـ ما يتم به الاحياء: يتم الاحياء بتهيئة الأرض للانتفاع بها بوجه من الوجوه. فيتم احياء الأرض اذا تم تحويلها الى بناء، بأن يقيم فيها دارا للسكن أو غير ذلك، أو الى مزرعة بأن يوفر فيها الماء حافرا لبئر أو

(٥) باختصار وتصرف من: ابن قدامة، مرجع سابق، جـ٦، ص١٦٤ـ٢٠٥.

(٦) سبق تخريجه.

موصلا إليها الماء من الخارج ويستصلح تربتها ويزرعها، أو بتحويلها الى حظيرة بأن يجعل حولها جدارا أو سياجا ويوفر فيها مستلزمات الحظيرة من حوض ماء لشرب الدواب ومستودع أعلاف وغير ذلك، أو إلى مصنع، وغير ذلك من المرافق التي ينتفع بها مما جرى به العرف.

رابعا - الفوائد والأهداف التي حققتها دولة النبي ﷺ من تشريعها لاحياء الموات:

إن المتأمل في أحكام الشريعة الاسلامية المتعلقة باحياء الموات يجد أن النبي ﷺ قد اتخذ تجاه العقار في المدينة سياسة اقتصادية يمكننا اعتبارها بحق من أنجع سياسات التنمية التي لو طبقت تطبيقا مدروسا في الاقتصادات المتخلفة اليوم لأخرجت تلك الاقتصادات من حلقات الفقر والتخلف، ولقضت على الشدة وضنك العيش التي تعاني منها مجتمعات يتكدس أفرادها في بقعة صغيرة من الأرض ويطحن بعضهم بعضا والأرض الفضاء من حولهم لا يكاد يحدها حد.

لقد استخدم رسول الله ﷺ الاستثمار العقاري في سياسته الاقتصادية وحقق لمجتمعه أهدافه التي يسعى لتحقيقها. وكان من حكمته ﷺ أن زود سياسته تلك بما يكفل نجاحها ويعطيها قوة الاندفاع الذاتية، وذلك عندما أعلن لكل من يتقدم لاحياء ارض ميتة من المستثمرين جائزة ومكافأة باهظة الثمن ألا وهي ملكية الأرض المحياة له ولخلفه. فاندفع الافراد بالفعل نحو الأرض وأحالوا الخراب عمارا وعم الخير أرجاء الدولة الناشئة.

فكان مما حققه عليه الصلاة والسلام:

١ - ايجاد رأس المال الحقيقي من الاصول العقارية بالقدر الكافي الذي يحتاجه المجتمع لاسيما بعد تزايد أعداد افراده بسبب الهجرة وبسبب النمو الطبيعي للسكان، حيث أنه لما كانت الأرض بحالتها

الـطبيعية لا تصلح للانتفاع بها مباشرة كان لابد من أن تتوجه اليها الجهود والاستثمارات الكافية لتهيئتها للانتفاع بها ولتوفير العدد الكافي من الدور والمزارع وغيرها من المرافق العقارية .

٢ ـ توزيع الثروة في المجتمع توزيعا أفضل واعطاء فرص متكافئة لجميع افراد المجتمع في العمل والتملك والانتاج .

٣ ـ أضعاف القوى الاحتكارية في اقتصاد المدينة التي كانت تستفيد من قلة الكمية المعروضة من الأبنية والأراضي المنتجة سواء كان ذلك في القطاع الزراعي أو الصناعي أو العقاري .

٤ ـ ايجاد فرص [illegible] كفاية [illegible] قوة العمل التي تعاني من البطالة والفقر، حيث صار بوسع العمال التوجه نحو الزراعة في الأراضي الجديدة أو البناء أو غير ذلك من فروع الانتاج ومن ثم تحقيق الكسب الحـلال .

وغـيرهـا من الفـوائد التي تحققت للمجتمع وأعطت اقتصاده نشاطا وانتعاشا وقدرة أكبر على الانتاج . ولاشك أن نتيجة ذلك كله قوة اقتصادية للدولة وخير يعم جميع أفرادها، مما يؤكد لنا أن احياء الموات بالفعـل مثـال اسـلامي حي لاستخـدام الدولة النشاط الاستثماري العقاري في سياستها الاقتصادية .

الخاتمة

وبعد،

فقد تم في هذه الرسالة دراسة الاستثمار العقاري في الاقتصاد الاسلامي بعناصره المختلفة.. تعريفه، أهميته، تطوره، أنواعه وأساليبه. وهو موضوع لم يحظ بالاهتمام الكافي ممن تصدوا للبحث في موضوعات الاقتصاد الاسلامي الذين وإن وجدنا لهم بحوثا في موضوع الاستثمار، ألا إن المتخصص من تلك البحوث في فرع معين من فروع الاستثمار فنادر كموضوع الاستثمار العقاري، على الرغم من أهميته لكل مجتمع بوجه عام ولمجتمعات العالم الاسلامي بوجه خاص لما يعانيه أكثرها من نقص كبير في الأصول العقارية وسوء في توجيه مواردها.

وقد جاءت الرسالة كما رأينا في أربعة أبواب بحثت في كل باب منها جانبا اساسيا من جوانب الموضوع. فتم في الباب ا لأول التعرف على أهمية الاستثمار العقاري وخصائصه ووجدنا أن له من الخصائص ما يميزه تماما عن سائر أنواع الاستثمار ويجعل له عالمه الخاص. ثم قدمت محاولة لوضع تعريف محدد له قمت فيها بدراسة التعريفات المتعددة للاستثمار وتحديد معنى العقار ومن ثم صياغة تعريف محدد له يميزه عن الأنشطة الأخرى في الاقتصاد ويحدد موضوعه مع الأخذ في الاعتبار استخدام الألفاظ الصحيحة لغة وشرعا في صياغة التعريف.

هذا وقد كان آخر ما بحثته في ذلك الباب موضوع تطور الاستثمار العقاري في الفكر الاقتصادي والمراحل المتعددة التي مر بها عبر تاريخ الانسان الاقتصادي.

ثم شرعت في الباب الثاني ببحث العقارات، موضوع ومادة هذا الاستثمار، حيث قمت بدراسة مجموعة من العقارات بالتفصيل ومن مختلف الجوانب لتتكون لدى المستثمر العقاري المسلم احاطة تامة بكل ما يتعلق بالعقار عندما يقوم بالتخطيط للاستثمار فيه. ولا تخفى أهمية هذه المعرفة بالنسبة له وما تؤدي اليه من نجاح لاستثماره ومحافظة على موارده وبالتالي موارد مجتمعه بعدم وضعها في عقار غير مناسب بالنظر الى الوقت والظروف الاقتصادية والاجتماعية المحيطة.

وقد كانت العقارات المدروسة: الأرض، وعقار الشقق السكنية، وعقار المكاتب، وعقار الأسواق؛ لأنها أهم العقارات في أي مجتمع عادة، وفيها يتركز جل الانفاق الاستثماري العقاري اضافة الى أن الاحاطة بها يجعل المستثمر العقاري يلم بأساسيات الاستثمار في جميع الأنواع الأخرى من العقار.

ولكي يتضح للمستثمر العقاري السبيل كفرد مسلم ملتزم بأحكام الشريعة الاسلامية تعرفنا بعد بحث العقارات المختلفة على الحكم الشرعي للاستثمار فيها مع تحديد للمبادىء الرئيسية التي تشكل الضوابط الشرعية العامة للنشاط الاستثماري العقاري وغيره.

وتشكل كيفية القيام بالاستثمار في عقار ما عادة بالنسبة للمستثمر المشكلة الثانية التي ينبغي حلها بعد أن قرر الاستثمار في المجال العقاري بالنظر الى خصائصه المتميزة وبعد أن حدد نوع العقار الذي يرغب في الاستثمار فيه لمناسبته لحجم موارده وظروفه الأخرى. ولذلك كانت هذه المشكلة هي موضوع الباب الثالث.

وقد قمت في هذا الباب باقتراح مجموعة من الوسائل التي أرى أنها وسائط جيدة يمكن من خلالها القيام بالاستثمار العقاري حيث تم استعراض كل واحدة منها معرفين بها وبطريقة تكوينها وكيفية ادارتها وما

اليها من الجوانب المتعلقة بها مع التركيز على مزايا وعيوب كل وسيلة ليتبين مدى صلاحية كل منها للظروف المختلفة للمستثمرين. كما تم في الباب الثالث أيضا التعرف على أهم المؤسسات التي تشكل مصادر جيدة لتمويل الاستثمار العقاري مع دراسة الطرق المختلفة التي يمكن التمـول بها من تلك المصـادر، وذلك لأن الغالب في هذا النوع من الاستثمار تعاون رؤوس الأموال على القيام به.

وقد تبين لنا بعد كل ما تم بحثه في ذلك الباب أن وسائل القيام بالاستثمار العقاري عديدة ومتنوعة بحيث يجد كل مستثمر في واحدة منهـا على الأقل ما يناسب ظروفه ويمكّنه من القيام باستثماره وتحقيق أهدافه. وكذلك بالنسبة لمصادر وأساليب تمويل الاستثمار العقاري التي وجدنا أنها تتنوع ايضا بما يترك مجالا واسعا للاختيار للمستثمر العقاري دونما اضطرار الى ممنوع أو محرم.

واخيرا نبهت الى قضية بالغة الأهمية تتعلق بالاستثمار العقاري، وهي أن هذا الاستثمار لا يمكن أن يوجد في اقتصاد ما ويؤتي ثماره وينعم المجتمع بخيره دون رعاية خاصة له من الدولة. فقمت في الباب الرابع ببحث كيفية رعاية الدولة لهذا الاستثمار والتعاون مع الأفراد والمؤسسات الخاصة على تهيئة المناخ الصالح له، لتقوم هي فيما بعد بالاستفادة منه في تحقيق أهدافها العامة الاقتصادية وغير الاقتصادية.

وقد رأينا أن هناك الكثير مما يمكن أن تفعله الدولة، مباشرة أو بتوجيه منها للقطاع الخاص، من اجل ايجاد وتطوير الاستثمار العقاري فيها بعد أن تعرفنا على شروط نمو واستمرار هذا النشاط الاقتصادي الحيوي. هذا الى جانب امتلاكها لطرق كثيرة تستطيع أن تجعل بها هذا الاستثمار اداة فعالة للرقي بالمجتمع وتقوية اقتصاده والخروج به من مشكلاته.

وقـد حق علينـا الآن أن نقول ان عهد العشوائية والعفوية في القيام بالاستثمار العقاري، ذلك النشاط الذي يدور فيه قسم كبير من ثروة المجتمع، قد ولّى وأنه قد آن الأوان للمستثمر العقاري المسلم أن يتخذ قراراته بناء على أسس اقتصادية سليمة وأن يخطط لتحركه معتمدا على الفهم العميق والادراك الكـامل لحقيقة دوره في بناء أمته ومسئوليته تجاه شريعته فلا يُغفل القوانين الاقتصادية الحاكمة ولا يُعرض عن الشريعة السمحة المنزّلة؛ لأن في ذلك كله شرين: الأول تبديد للموارد وضياعها في وقت باتت فيه الأمـة الاسـلامية بأمس الحاجة اليها لانقاذ العالم الاسـلامي من براثن الجهـل والفقـر والتخلف ومـد يد الاستجـداء لاعـدائها. والثاني سخط الرحمن ومحقه للبركة، وأنّى لأمة أن تنهض وتعلو دون رضى الرب تبارك وتعالى وعونه.

وأرجـو أن أكـون في هذه الـرسـالة قد ساهمت في انقاذ الامة الاســلامية من هذين الشرين، ولفتّ أنـظار المستثمـرين في العـالم الاسلامي الى أهمية هذا الفرع من الاستثمار وشجعتُهم على الدخول فيه بكشف جوانبه وشرح أساليبه وبيان أحكامه، وأن أكون قد فتحت الباب لمزيد من البحث والدراسة المتخصصة في الاستثمار العقاري وفي كل نوع من أنواع الاستثمار الأخرى.

وآخر دعوانا أن الحمدلله رب العالمين،

قائمـــة المصــــادر

أولا ـ المصادر العربية

ـ القرآن الكريم .

ـ أبـو داود، سليمان بن الأشعث السجستـاني، والخطابي، حمد بن محمد بن ابراهيم .
سنن أبي داود ومعالم السنن للخطابي .
الطبعة الأولى . حمص: دار الحديث، ١٣٩٤/١٩٧٤ .

ـ د. أبو الليل، ابراهيم دسوقي .
البيع بالتقسيط والبيوع الائتمانية الأخرى .
الطبعة الأولى . الكويت: جامعة الكويت، ١٩٨٤ .

ـ ابن الاثير الجزري .
جامع الاصول من أحاديث الرسول
الطبعة الثانية . بيروت : دار احياء التراث العربي، ١٩٨٠ .

ـ ابن رشد القرطبي ، محمد بن أحمد بن محمد .
بداية المجتهد ونهاية المقتصد .
الـطبعـة الثـانية . القـاهرة: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، ١٣٧٠/١٩٥٠ .

ـ ابن عابدين، محمد أمين .
«حاشية رد المحتار على الدر المختار شرح تنوير الأبصار» .

الـطبعـة الثـانية. القـاهرة: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، ١٣٨٦/١٩٦٦.

- ابن قدامة، عبدالله بن أحمد. عبدالرحمن بن محمد.
المغني والشرح الكبير.
الطبعة الأولى. بيروت: دار الفكر، ١٤٠٤/١٩٨٤.

- ابن ماجه، محمد بن يزيد القزويني.
سنن ابن ماجه.
تحقيق محمد فؤاد عبدالباقي. ب ط. القاهرة: عيسى البابي الحلبي وشركاه، ١٣٧٣/١٩٥٣.

- ابن منظور، محمد بن مكرم بن علي بن احمد الانصاري.
لسان العرب.
بيروت: دار صادر، ب س.

- ابن النجار، تقي الدين محمد بن أحمد الفتوحي.
منتهى الارادات في جمع المقنع مع التنقيح وزيادات.
تحقيق عبد الغني عبدالخالق. القاهرة: دار العروبة، ب س.

- أحمد بن حنبل بن هلال الشيباني
المسند.
الطبعة الأولى. بيروت: المكتب الاسلامي ودار صادر، ١٣٨٩/١٩٦٩.

- بدوي، محمد.
«التمويل المصرفي في البنوك اللاربوية - امكانيات ووسائل تطويره».

مجلة البنوك الاسلامية العدد ٧. ذو القعدة ١٣٩٩/اكتوبر ١٩٧٩.

- د. برعي، محمد خليل. د. منصور، علي حافظ.
مقدمة في اقتصاديات النقود والبنوك
القاهرة: مكتبة نهضة الشرق، ١٩٨٣.

- د. البلتاجي، محمد.
عقود التأمين من وجهة الفقه الاسلامي.
الكويت: دار العروبة، ١٤٠٢/١٩٨٢.

- بن حجر العسقلاني، أحمد بن علي.
فتح الباري شرح صحيح البخاري
تحقيق محمد فؤاد عبدالباقي . ب ط بيروت: دار المعرفة للطباعة والنشر، ب س.

- البهوتي، منصور بن يونس بن ادريس.
كشاف القناع عن متن الاقناع.
بيروت: عالم الكتب، ١٤٠٣/١٩٨٣.

- بيت التمويل الكويتي.
مجلد مجموعة الكتيبات والعقود الخاصة.

- د. التركماني، عدنان خالد.
ضوابط العقد في الفقه الاسلامي.
الطبعة الأولى. جدة: دار الشروق، ١٤٠١/١٩٨١.

- الترمذي، محمد بن عيسى بن سورة.

سنن الترمذي.
تحقيق أحمد محمد شاكر (جـ ١، ٢) ومحمد فؤاد عبدالباقي (جـ ٣) وابـراهيم عطوة عوض (جـ ٤، ٥) ب ط القاهرة: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، ١٩٣٧.

ـ د. جامع، أحمد.
النظرية الاقتصادية.
الطبعة الثالثة. القاهرة: دار النهضة العربية، ١٩٧٧.

ـ د. الجمال، غريب.
التأمين التجاري والبديل الاسلامي.
القاهرة: دار الاعتصام، ١٩٧٧.

ـ الحاكم، محمد بن عبدالله النيسابوري.
المستدرك على الصحيحين في الحديث.
ب ط الرياض: مكتبة ومطابع دار النصر الحديثة، ب س.

ـ د. حجازي، محمد عباس.
المصارف العقارية: تطويرها وتنظيمها.
بيروت: اتحاد المصارف العربية، ب س.

ـ الحجاوي، موسى
الاقناع.
ب ط بيروت: دار المعرفة للطباعة والنشر، ب س.

ـ الخطيب، محمد الشربيني.
مغنى المحتاج الى معرفة معاني الفاظ المنهاج.

القاهرة: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، ١٣٧٧/١٩٥٨.

- د. خليل، سامي.
مبادىء الاقتصاد الكلي.
الطبعة الثانية. الكويت: مؤسسة الصباح ومكتبة النهضة العربية، ١٤٠٣/١٩٨٣.

- الدارمي، عبدالله بن عبدالرحمن.
سنن الدارمي.
تحقيق عبدالله هاشم يماني. ب ط. المدينة المنورة: عبدالله هاشم يماني، ١٣٨٦/١٩٦٦.

- دولة الكويت. بنك التسليف والادخار.
تقرير عن منجزات البنك منذ انشائه وحتى نهاية سنة ١٩٨٥.

- الرملي، محمد بن أبي العباس.
نهاية المحتاج الى شرح المنهاج.
القاهرة: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، ١٣٨٦/١٩٦٧.

- السنهوري، عبدالرزاق أحمد.
الوسيط في شرح القانون المدني.
القاهرة: دار النهضة العربية، ١٩٧٠

- د. سليمان، سلوى علي.
السياسة الاقتصادية.
الطبعة الأولى. الكويت: وكالة المطبوعات، ١٩٧٣.

ـ الشاطبي، ابراهيم بن موسى اللخمي.
الموافقات في أصول الشريعة.
بيروت: دار المعرفة، ب س.

ـ د. شافعي، محمد زكي.
مقدمة في النقود والبنوك.
القاهرة: دار النهضة العربية، ١٩٨٣.

ـ د. شحاتة، شوقي اسماعيل.
البنوك الاسلامية.
الطبعة الأولى. جدة: دار الشروق للنشر والتوزيع، ١٣٩٧/١٩٧٧.

ـ شركة مكة للانشاء والتعمير.
كتيب عقد التأسيس والنظام الأساسي.

ـ د. شقير، محمد لبيب.
تاريخ الفكر الاقتصادي.
القاهرة: دار نهضة مصر للطبع والنشر، ب س.

ـ المملكة العربية السعودية. صندوق التنمية العقاري.
دليل الأقراض.
مطابع الاشعاع، ١٤٠٣هـ.

ـ د. الطماوي، سليمان محمد.
عمر بن الخطاب وأصول السياسة والادارة الحديثة ـ دراسة مقارنة.
الطبعة الثانية. القاهرة: دار الفكر العربي، ١٩٧٦.

ـ د. طه، مصطفى كمال.
القانون التجاري.
القاهرة: مؤسسة الثقافة الجامعية، ١٩٨١.

ـ د. عابدين، عدنان.
معجم المصطلحات المحاسبية والمالية.
بيروت: مكتبة لبنان، ١٩٨١.

ـ د. عجمية، محمد عبدالعزيز. د. اسماعيل، محمد محروس.
الوجيز في التطور الاقتصادي.
الاسكندرية: دار الجامعات المصرية، ١٩٧٦.

ـ د. العزاوي، طارق.
الفكر والتاريخ الاقتصادي.
الطبعة الثانية: بغداد: مطبعة الازهر، ١٩٧٥.

ـ د. عفر، محمد عبدالمنعم.
السياسات الاقتصادية في الاسلام.
القاهرة: المطبعة العربية الحديثة، ١٩٨٠.

ـ عليش، محمد.
شرح منح الجليل على مختصر العلامة خليل.
طرابلس ـ ليبيا: مكتبة النجاح، ب س.

ـ د. عمر، حسين.
موسوعة المصطلحات الاقتصادية.
جدة: دار الشروق، ب س.

- الدمنهوري، أحمد.
ايضاح المبهم من معاني السلم في المنطق.
القاهرة: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، ١٣٦٧/١٩٤٨.

- د. عوض، علي جمال.
الوجيز في القانون التجاري.
القاهرة: دار النهضة العربية، ١٩٧٥.

- غطاس، نبيه.
معجم مصطلحات الاقتصاد والمال وادارة الأعمال.
الطبعة الأولى. بيروت: مكتبة لبنان، ١٩٨٠.

- الفارسي، علي بن بلبان.
الاحسان بترتيب صحيح بن حبان.
الطبعة الأولى. بيروت: دار الكتب العلمية، ١٤٠٧/١٩٨٧.

- **الفتاوي الهندية.**
بيروت: دار المعرفة للطباعة والنشر ١٣٩٣/١٩٧٣.

- د. قلعجي، محمد رواس. د. قنيبي، حامد صادق.
معجم لغة الفقهاء.
الطبعة الأولى: بيروت: دار النفائس، ١٤٠٥/١٩٨٥.

- د. لطفي، علي.
التاريخ الاقتصادي.
القاهرة: المطبعة الكمالية، ١٩٦٨.

- متولي، سمير مصطفى.
دراسة تطبيقية حول موارد واستخدامات الأموال لدى البنوك الاسلامية مقارنة بالبنوك الربوية.
مجلة البنوك الاسلامية العدد ٤٠ جمادى الأولى ١٤٠٥/فبراير ١٩٨٥.

- **مجموع فتاوى شيخ الاسلام أحمد بن تيمية**
جمع وترتيب عبدالرحمن بن محمد العاصمي النجدي وابنه محمد.
مكة المكرمة: الرئاسة العامة لشئون الحرمين الشريفين، ١٤٠٤.

- د. المرزوقي، صالح بن زابن.
شركة المساهمة في النظام السعودي مقارنة بالفقة الاسلامي.
رسالة دكتوراه قسم الدراسات العليا الشرعية. كلية الشريعة والدراسات الاسلامية - جامعة أم القرى. مكة المكرمة، ١٩٨٣/١٤٠٣.

- مسلم بن الحجاج بن مسلم القشيري.
صحيح مسلم.
تحقيق محمد فؤاد عبدالباقي. الطبعة الأولى. بيروت: دار احياء التراث العربي، ١٩٥٥/١٣٧٥.

- د. المصري، محمد رفيق.
التأمينات الاجتماعية في الكويت بين النظرية والتطبيق.

الكويت: المطبعة العصرية، ١٩٧٩.

ـ المودودي، أبو الأعلى.
ملكية الأرض في الاسلام.
ترجمة محمد عاصم الحداد. الطبعة الثانية: الكويت: دار القلم. ١٩٦٩.

ـ **موسوعة اجهزة الوساطة المالية بالدول العربية.**
المجموعة الثانية ـ البنك العقاري الكويتي. بيروت: اتحاد المصارف العربية، ب س.

ـ **الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الاسلامية.**
الطبعة الأولى. القاهرة: الاتحاد الدولي للبنوك الاسلامية، ١٤٠٢/١٩٨٢.

ـ الميداني، عبدالرحمن حبنّكة
ضوابط المعرفة وأصول الاستدلال والمناظرة.
الطبعة الثانية. دمشق: دار القلم، ١٤٠١/١٩٨١.

ـ د. نامق، صلاح الدين.
تطور الفكر الاقتصادي.
القاهرة: دار النهضة العربية، ١٩٧٨.

ـ النشاشيبي، حكمت شريف.

استثمار الارصدة العربية .
الكويت : دار الشايع للنشر، ١٩٧٨ .

- د. هويدي ، عبدالجليل .
نشأة بنوك الادخار وأغراضها في الدول المختلفة .
مجلة مصر المعاصرة، العدد ٣٤٦. اكتوبر ١٩٧١ .

ثانياـ المصادر الأجنبية

- Beaton, William R.
  Real Estate Investment.
  Prentice - Hall Series In Real Estate. New Jersey: Prentice - Hall Inc., 1971.

- Christy, George A. & Clendenin, John C.
  Introduction to Investments.
  Mc Graw - Hill Series In Finance. U.S.A: Mc Graw-Hill Book Company, 1978.

- Davids, Lewis E.
  Dictionary of Banking and Finance.
  New york: Rowman and Littlefield, 1978.

- Dougall, Herbert E. .
  Capital Markets And Institutions.
  Prentice - Hall Foundations of Finance Series. 2nd ed. U.S.A: Prentice-Hall Inc., 1970.

- Freund, William C..
  Investment Fundamentals In A Dynamic Economy.
  U.S.A: American Bankers Association, 1981.

- Hayes, Douglas A. & Bauman W. Scott.

Investments Analysis And Management.
3rd. ed. New york: Macmillan Publishing Company Inc.

- Lifton, Robert K.
Practical Real Estate In The, 80s: Legal, Tax and Business Stratigies.
2nd. ed. New york: Law & Business Inc./ Harcourt Brace Jovanovich, Publishers, 1983.

- Magin, John L. & Tuttle, Donald L.
Managing Investment Portfolios, A Dynamic Process.
New York: Warren, Gorham & Lamont, 1983.

- Moore, Norman D.
Dictionary of Business, Finance And Investment.
2nd, ed. Ohio: Investors Systems Inc. 1976.

- Munn, Gaywaine G.
Encyclopedia of Banking And Finance.
7 th ed. Boston: Bankers Publishing Company, 1973.

- Rosenberg, Jerry Martin.
Dictionary of Banking And Finance.
U.S.A: John Wiley & Sons, Inc., 1982.

- Ryder, F. & Jenkins, D.
Thomson's Dictionary of Banking.
12 th ed. London: Pitman Publishing, 1974.

- Stevenson, Richard A. & Phillips, Susan M.

Investment Environment, Analysis, And Alternatives- A Book of Readings.
USA: West Publishing Company, 1977.

- United Nations, Departmant Economic and Social Affairs.
1982 Statistical yearbook.
33rd .ed. New York: United Nations, 1984.

- Wendt, Paul F. & Cerf, Alan R..
Real Estate Inverstment Analysis And Taxation.
2nd. ed. U.S.A.: Mc Graw-Hill Book Company, 1979

- Wiedemer, John P. .
Real Estate Investment.
3rd.ed. Virginia: Reston Publishing Company Inc., 1985.